

Tvorba a udržení hodnoty 300 největšími společnostmi v Česku: jakou roli hraje pozice v globálních produkčních sítích?

ZUZANA HOLICKÁ, JIŘÍ BLAŽEK

Univerzita Karlova, Přírodovědecká fakulta, katedra sociální geografie a regionálního rozvoje, Praha, Česko (Charles University, Faculty of Science, Department of Social Geography and Regional Development, Prague, Czechia); e-mail: zuz.holicka@gmail.com, jiri.blazek@natur.cuni.cz

ABSTRACT **Value creation and capture in the 300 largest companies in Czechia: What role does position in global production networks play?** – In the paper, we employ a global value chain / global production network framework to examine value creation and especially value capture by various types of companies. The analysis is based on economic performance indicators from the 300 largest companies in Czechia based on turnover from 2014 to 2019. However, the hypothesized pattern of value capture was not confirmed in the case of foreign-owned companies. This finding suggests that an important role is played by the mandates multinationals assign to their national branches. The analysis also showed that companies operating in the service sector, broadly conceived, tend to capture less value than manufacturing firms. Finally, companies in both the manufacturing and service sector with access to the end market tend to capture greater value than companies without such access. Overall, our empirical analysis of value captured demonstrates that the assumption of a straightforward relationship between company position within a global value chain or global production network and value capture can be overly simplistic.

KEY WORDS global production networks – value creation – value capture – lead firms – suppliers

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.
<https://doi.org/10.37040/geografie.2023.003>

Do redakce došlo v červnu 2022, přijato do tisku v listopadu 2022.

1. Úvod

V posledních desetiletích bylo nemalé úsilí věnováno výzkumu změn v globální organizaci výroby realizovaných v souladu s paradigmatickým vertikální dezintegrací výroby, kdy se ekonomické aktivity firem často soustředí na několik klíčových aktivit a ostatní aktivity a část produkce (zejména komponent) firmy nakupují od různých dodavatelů. Tato forma organizace výroby, kterou výstižně podchycují vzájemně velmi blízké teorie globálních hodnotových řetězců (angl. GVC) a globálních produkčních sítí (angl. GPN), má celou řadu zásadních dopadů, a to jak na úrovni států a regionů, tak i na úrovni jednotlivých firem. Stručně řečeno, charakter ekonomických aktivit, které daná firma realizuje, úzce souvisí s její pozicí v produkčních sítích, což se dále promítá do úrovně mezd, míry investiční aktivity nebo i charakteru a rozsahu výzkumu a vývoje, což má významné implikace nejen pro vlastní zaměstnance, ale i z hlediska dopadů na socioekonomické prostředí regionu i státu, ve kterém firma působí. Příkladem může být různá forma spolupráce s dalšími firmami nebo s výzkumnými organizacemi, včetně univerzit. Právě výzkumu dopadů globálních hodnotových řetězců / globálních produkčních sítí na širší prostředí, tj. především na příslušné státy a regiony, podobně jako akutnímu problému udržitelnosti této formy organizace výroby (Ponte 2020), je v posledních letech věnována značná pozornost (Pavlínek, Ženka 2016; Ponte, Gereffi, Raj-Reichert 2019; Gereffi, Lim, Lee 2021). V rámci analýz dopadů a přínosů firem zapojených do produkčních sítí na hostitelské regiony je intenzivně zkoumána také problematika tvorby a udržení hodnoty (Yeung, Coe 2015).

Toto výzkumné zaměření kontrastuje s dříve převládajícím úzce pojatým studiem vývoje zapojení různých států a regionů do globálních produkčních sítí a s navazujícím detailním výzkumem jednotlivých produkčních sítí i různých typů *upgradingu* a *downgradingu* firem, případně i klastrů zkoumaných nejprve v odvětvích zpracovatelského průmyslu a později i ve službách (Bair, Werner 2011; Coe 2014; Dörny 2015). Výzkum vytvořené a udržené hodnoty úzce souvisí s různými způsoby řízení globálních produkčních sítí, neboť jednotlivé typy řízení globálních hodnotových řetězců / globálních produkčních sítí se vyznačují mj. i různou mírou mocenské asymetrie mezi vedoucími firmami a dodavateli různých řádů, což ovlivňuje jak tvorbu hodnoty, tak i schopnost firem vytvořenou hodnotu udržet (Coe 2021). Obecně je pozice vedoucí firmy nebo pozice dodavatele 1. řádu považována za příznivější než pozice dodavatelů nižšího řádu, kteří pracují pod obrovským cenovým tlakem a často i pod hrozbou nahrazení ještě levnějšími dodavateli (Gereffi, Humphrey, Sturgeon 2005). Je však třeba zdůraznit, že empirické důkazy pro toto tvrzení jsou dosud relativně omezené (Tokatli 2013; Shin, Kraemer, Dedrick 2012; Coe 2021).

Ekonomickou strukturu jednotlivých regionů však tvoří nejen firmy zapojené do globálních produkčních sítí (ať už jako dodavatelé různých řádů nebo jako

vedoucí firmy), ale také firmy operující mimo tyto struktury. Je přitom očividné, že firmy zapojené do globálních hodnotových řetězců / globálních produkčních sítí čelí odlišným výzvám a příležitostem ve srovnání s firmami působícími mimo tyto sítě. Není však jasné, do jaké míry se tyto rozdíly promítají do jejich ekonomické výkonnosti a s tím související míry tvorby hodnoty a jejího udržení. Přestože v odborné literatuře zdaleka neexistuje shoda na způsobu měření vytvořené a udržené hodnoty, považujeme tyto koncepty za velmi užitečné, navíc s potenciálem i z hlediska implikací pro tvorbu stimulačních politik. Jsme také přesvědčeni, že koncepty tvorby hodnoty a jejího udržení lze aplikovat i na firmy působící mimo produkční sítě, tj. i vně teoretického rámce globálních hodnotových řetězců / globálních produkčních sítí, ve kterém jsou tyto koncepty v současnosti dominantně aplikovány.

Článek usiluje o příspěvek k poznání v následujících dvou oblastech. Zaprvé, podchytit základní kvalitativní charakteristiky firem jako je vlastnictví, odvětví, (ne)zapojení do globálních produkčních sítí, (ne)existence vlastního výzkumu a vývoje apod. a současně jejich ekonomické výsledky, a to nikoli v jednom odvětví, jak je typické pro dosavadní výzkumy, nýbrž napříč odvětvími české ekonomiky. Pro podchycení významné, pravděpodobně i dominantní části české ekonomiky (Drobný 2005), je pro analýzu vybráno 300 největších firem v Česku (dle jejich obratu). Tato analýza umožní zjistit základní parametry podstatné části české ekonomiky, kterou tyto firmy představují (např. jaká část těchto velkých firem je v českém či zahraničním vlastnictví, jaký podíl těchto firem je součástí produkčních sítí, jaký je podíl firem zpracovatelského průmyslu a služeb, jaká část těchto firem realizuje vlastní výzkum a vývoj apod.). Druhým přínosem článku je analýza míry vytvořené a udržené hodnoty (*value creation* a *value capture*) jednotlivými typy firem, což umožní posoudit ekonomickou výkonnost největších firem české ekonomiky dle jejich kvalitativních charakteristik zmíněných výše. Zodpovězení těchto otázek má zásadní význam nejen pro pochopení hnacích sil a mechanismů regionálního rozvoje, ale i pro návrh podpůrných politik.

2. Konceptuální rámec pro výzkum vytvořené a udržené hodnoty v Česku

Existence výrazných a zpravidla dlouhodobých rozdílů v ekonomické struktuře regionů, a to i v rámci jednotlivých států, je jedním ze základních rysů socioekonomického vývoje lidské společnosti. Tyto rozdíly daly mj. vzniknout i mnohým konceptualizacím nerovnoměrného vývoje, počínaje lokalizačními teoriemi. Ve druhé polovině 20. století pak již např. S. Holland ve své teorii mezoekonomiky (Holland 1976) a D. Massey v teorii prostorových dělb práce (Massey 1984) identifikovali různé mechanismy vedoucí k podstatným rozdílům ve struktuře ekonomické základny různých typů regionů. Tito autoři navíc identifikovali i mechanismy,

kterými se rozdíly v ekonomické struktuře regionů přenášejí do výrazných rozdílů v životní úrovni obyvatel v konkrétních regionech. Omezené perspektivy lidí žijících mimo vyspělé metropolitní regiony mají závažné sociální i politické důsledky nejen v méně vyspělých zemích, ale i ve vyspělých demokratických státech, jak nedávno ukázal Rodríguez-Pose (2018).

Od dob raných konceptualizací nerovnoměrného rozvoje se organizace výroby hluboce proměnila, a to zejména v souvislosti s intenzivní globalizací a širokým prosazením paradigmatu vertikální dezintegrace výroby, kterou přibližně od 70. let 20. století umožnily pokročilé ICT, pokles dopravních nákladů a zefektivnění logistiky (Coe 2021). Současné období ekonomické globalizace je konceptuálně uchopeno zejména v rámci výzkumného směru tvořeného silně provázanými a vzájemně se inspirujícími teoriemi globálních hodnotových řetězců a globálních produkčních sítí. V souvislosti s pandemií Covid-19 i současnou geopolitickou krizí a souvisejícím narušením globálních produkčních sítí se vynořují otázky, do jaké míry bude stávající forma organizace globální výroby v budoucnu proměněna. Jsme přesvědčeni, že na zodpovězení této – nepochybně velmi důležité – otázky, je dosud brzy. Domníváme se však, že ke změnám v organizaci výroby na globální úrovni dojde, nebude se však jednat o změny příliš radikální, ale spíše o změny postupné, s cílem eliminovat očividné slabiny stávající organizace výroby, zejména nejistotu, resp. nespolehlivost dodávek a nárůst cen dopravy, především kontejnerové. Je však třeba zdůraznit, že negativní dopady tohoto modelu organizace výroby byly patrné již v minulosti (Coe, Hess 2011), nejedná se tedy o náhlé změny, ale spíše o zintenzivnění již delší dobu probíhajících trendů.

Další změny budou nepochybně realizovány v souvislosti se snahami o postupné zavádění principů udržitelnosti do těchto ekonomických metastruktur (Ponte 2020). Lze také očekávat modifikaci organizačního modelu výroby tak, aby byla výroba zboží „strategického“ významu, pokud možno zajištěna na kontinentální bázi (viz Butullo 2021; Gereffi 2020; Bryson, Vanchan 2020). V budoucnu proto pravděpodobně dojde spíše k postupné modifikaci stávajícího modelu výroby než k jeho nahrazení modelem jiným. Vynikající případovou studii, která ukazuje, jak komplikovaný je přesun výroby (*re-shoring/backshoring*) z Číny do Evropy, po kterém mnozí komentátoři a politici plédují, představuje práce Pegoraro, De Propis, Chidlow (2021). Výzkumný rámec představovaný teoriemi globálních hodnotových řetězců a globálních produkčních sítí si tak zachová svou relevanci minimálně v dohledné budoucnosti, přičemž lze v souvislosti s nutností reagovat na velké společenské výzvy (geopolitická nestabilita, klimatická změna, cirkulární ekonomika apod.) očekávat významné změny v ekonomice vyspělých i méně vyspělých států. Jsme přesvědčeni, že během nadcházející, resp. v řadě zemí již probíhající socioekonomické transformace, získají otázky formy zapojení do mezinárodní

dělbý práce a s tím související otázky tvorby a udržení hodnoty na ještě větším významu než dosud.

V rámci výzkumů inspirovaných teoriemi globálních hodnotových řetězců / globálních produkčních sítí jsou zpravidla rozlišovány vedoucí firmy a dodavatelé 1. až 3. řádu. Pro rámcovou charakteristiku výše přidané hodnoty hlavních typů ekonomických aktivit realizovaných vedoucími firmami a dodavateli jednotlivých řádů je možné využít rozdělení ekonomických aktivit na předvýrobní (především výzkum, vývoj a design), výrobní a povýrobní (logistika, velkoobchod, maloobchod, poprodejní služby) jak elegantně, byť velmi generalizovaně, vyjadřuje směřující se křivka (viz např. Shin, Kraemer, Dedrick 2012).

Vedoucí firmy jsou typické výraznou orientací jejich podnikatelských aktivit na aktivity s vysokou přidanou hodnotou, zejm. na výzkum, vývoj, design na straně jedné a na distribuci, marketing a další post-produkční služby na straně druhé. Dodavatelé 1. řádu se typicky vyznačují dominantní orientací na vývoj a zpravidla i výrobu složitých výrobků a systémů, a často jsou proto označováni za systémové integrátory. Dodavatelé 2. řádu zpravidla vyvíjejí i vyrábějí jednotlivé výrobky (komponenty), zatímco dodavatelé 3. řádu se převážně zaměřují na aktivity s nízkou přidanou hodnotou, zejména na výrobu relativně jednoduchých produktů dle odběratelem zadané specifikace a role vlastního výzkumu a vývoje je tak zpravidla okrajová.

Jak již bylo uvedeno výše, v rámci výzkumu inspirovaného zejména teorií globálních produkčních sítí byla v posledních letech věnována značná pozornost analýze tvorby a udržení hodnoty (Pavlínek, Ženka 2016; Coe 2021; Blažek, Bělohradský, Holická 2021; Blažek, Holická 2022; Blažek, Lypianin 2022). Hodnota je v rámci teorie globálních produkčních sítí zpravidla definována buď jako nadhodnota (tj. v souladu s politickou ekonomikou) nebo, konvenčněji, jako ekonomická renta nebo zisk (Coe 2021). Je třeba zdůraznit, že na tvorbu a udržení hodnoty je možno nahlížet jak z pohledu jednotlivých firem, jak typicky činí studie zpracované ekonomy, tak i z pohledu regionů, případně států, jak je časté v případech geografů. Na úrovni firmy lze za hodnotu považovat například růst jejího obrátu, podílu na trhu, její ziskovost apod. (Coe, Yeung 2015). Z pohledu regionu či státu se primárně jedná o objem vyplacených mzdových prostředků a o daňové výnosy, ať již placené firmou nebo jejími zaměstnanci z mezd.

Na tvorbě hodnoty se významně podílejí i nefiremní aktéři (Coe, Yeung 2015). Například se může jednat o organizace veřejné správy prostřednictvím realizace podpůrných politik, o vzdělávací organizace, o zprostředkující organizace typu inovačních center či vědecko-technických parků, o centra pro transfer technologií apod. V rámci výzkumu globálních produkčních sítí je nemalý důraz kladen na rozlišení mezi hodnotou vytvořenou a hodnotou udržanou. Coe, Yeung (2015) uvádějí příklad producentů čerstvého ovoce, kteří nepochybně vytvářejí velkou

hodnotu, avšak často ji nejsou schopni, díky slabé pozici vůči nadnárodním řetězcům, udržet. Je však třeba zdůraznit, že konkrétní způsob podchycení, resp. měření vytvořené i udržené hodnoty je poměrně komplikovaný a výrazně limitovaný dostupností dat, jak bude uvedeno v metodických poznámkách níže.

I když jsou jednotlivé firmy i jednotlivá odvětví české ekonomiky nepochybně integrována do globální ekonomiky odlišným způsobem, lze očekávat, že i přes pochopitelné rozdíly mezi jednotlivými odvětvími budou v české ekonomice převládat firmy, které plní roli dodavatelů nižších řádů, zatímco vedoucích firem a dodavatelů 1. řádu bude podstatně méně (viz též Ženka, Pavlínek 2013; Pavlínek, Ženka 2016). Struktura firem dle jejich pozice v produkčních sítích by se v souladu s teoriemi globálních hodnotových řetězců / globálních produkčních sítí měla díky mocenským asymetriím mezi vedoucími firmami a dodavateli různých řádů promítnout i do jejich ekonomických výsledků, včetně míry vytvořené a udržené hodnoty.

Nevyšších hodnot vytvořené i udržené hodnoty by tak měly dosahovat především vedoucí firmy a dodavatelé 1. řádu, zatímco dodavatelé 2. a zejména 3. řádu by měli, díky silnému tlaku ze strany svých odběratelů (a často i dodavatelů), kterými bývají zpravidla velké firmy se silnou pozicí na trhu, dosahovat nižších hodnot. Tyto předpoklady sdílí většina výzkumníků směru globálních hodnotových řetězců / globálních produkčních sítí, ačkoliv řada autorů upozornila na ošidnost těchto generalizací (Ponte, Ewert 2009; Tokatli 2013, Blažek 2016). Přestože má tato otázka podstatný význam z hlediska koncepce stimulačních politik inspirovaných výzkumným rámcem globálních hodnotových řetězců / globálních produkčních sítí, zejména pak z hlediska podpory funkčního *upgradingu*, tj. přesunu firem k aktivitám s vyšší přidanou hodnotou (Humphrey, Schmitz 2002), dosud byla empirické verifikaci těchto předpokladů věnována jen omezená pozornost (Shin, Kraemer, Dedrick 2012; Pavlínek 2016; Blažek, Bělohradský, Holická 2021). Existující studie přitom zdaleka nevedly k totožným závěrům, ale naopak ukázaly, že ekonomické výsledky firem jsou podmíněny podstatně širším spektrem faktorů než jen pozicí v produkčních sítích. Např. v práci Blažek, Bělohradský, Holická (2021) zaměřené na analýzu vytvořené a udržené hodnoty v českém leteckém průmyslu, se ukázalo, že nejvýznamnějším faktorem je domácí či zahraniční vlastnictví.

V této souvislosti je však třeba uvést alespoň dvě další okolnosti. Zaprvé, stanovení pozice jednotlivých firem v produkčních sítích je vždy jen rámcové, neboť firmy často realizují poměrně široké spektrum ekonomických aktivit s různou přidanou hodnotou a pro zákazníky vyrábějí řadu různě sofistikovaných produktů. Jeden z možných způsobů hodnocení pozice firem v produkčních sítích představuje výzkum Pavlínek a Janáka (2007), kteří dodavatelské firmy klasifikovali do jednotlivých řádů dle nejsofistikovanějšího výrobku, který daná firma produkuje. Při klasifikacích firem dle jejich pozice je tedy třeba mít na paměti

skutečnost, že firmy vyššího řádu často z různých důvodů vyrábějí i relativně jednodušší výrobky. Druhým problémem je skutečnost, že na firmy nelze pohlížet dichotomicky, tj. jako na firmy buď zapojené nebo nezapojené do produkčních sítí, neboť v realitě některé firmy působí jak v rámci produkčních sítí, tak i mimo ně. Nicméně v souladu s prací Blažek, Bělohradský, Holická (2021) je možno firmy na základě dostupných informací, zejména z firemních webových stránek a výročních zpráv, kategorizovat například podle toho, zda je firma převážně zapojena do produkčních sítí a produkty mimo tyto sítě představují víceméně „doplňkový“ typ ekonomické aktivity nebo zda je tomu opačně.

Vzhledem k obecně známé dominanci zahraničních firem v Česku (Úřad Vlády ČR 2016) můžeme dále předpokládat, že zatímco domácí firmy budou v rozhodující míře dodavateli nízkých řádů, vedoucí firmy či dodavatelé 1. řádu budou zpravidla podniky v zahraničním vlastnictví. Často se však bude jednat pouze o pobočky velkých zahraničních firem, nikoli tedy o „plnohodnotné“ dodavatele 1. řádu či dokonce o „plnohodnotné“ vedoucí firmy. V tomto kontextu tak není zřejmé, zda budou ekonomické výsledky těchto firem a následně tedy i hodnoty, resp. míry, vytvořené a udržené hodnoty odpovídat teoretickým předpokladům. V případě zahraničních firem navíc nelze vyloučit roli různých forem daňové optimalizace (Úřad Vlády ČR 2016). Podobně je také obtížné odhadnout, zda firmy působící primárně mimo globální produkční sítě budou vykazovat vyšší či nižší míru vytvořené a udržené hodnoty než firmy zapojené do globálních produkčních sítí. V souladu s prací Blažek, Bělohradský, Holická (2021) lze alespoň předpokládat, že firmy působící mimo globální produkční sítě, avšak s přístupem na koncový trh, budou vykazovat vyšší míru udržené hodnoty než firmy bez přístupu na koncový trh, tj. firmy, které jsou převážně v pozici dodavatelů.

Na základě nastíněného konceptuálního rámce definujeme následující výzkumné otázky:

1. Jaký podíl z největších firem v Česku je zapojen do globálních produkčních sítí a jaké jsou další základní charakteristiky těchto firem z hlediska vlastnictví, sektorů, realizace vlastního výzkumu a vývoje apod.?
2. Jak se liší tvorba a udržení hodnoty mezi jednotlivými typy firem (dodavatelé různých řádů, firmy působící mimo produkční sítě, firmy v českém či zahraničním vlastnictví apod.).

3. Metodický přístup

Empirický výzkum je založen na analýze 300 největších firem v Česku dle průměrného obrátu za období 2014–2019. Banky byly pro svou specifickou povahu z souboru vyloučeny. Počet firem byl stanoven na 300 na základě předchozích výzkumů (Drobný 2005, Blažek 1996), velikosti české ekonomiky a s přihlédnutím

k pracnosti stanovení zejména kvalitativních charakteristik firem. Základní ekonomická data byla za tyto firmy za sledované 6leté období poskytnuta firmou Bisnode¹. Stanovení základních kvalitativních charakteristik firem vyžadovalo podrobnou analýzu ekonomických aktivit jednotlivých firem na základě informací z dostupných zdrojů, zejména webových stránek firem, jejich výročních zpráv a webového portálu Justice.cz². Před zahájením kvalitativního hodnocení firem však bylo nejprve třeba vypracovat typologii firem, aby bylo zřejmé, jaké okruhy informací je třeba excerpovat.

Na základě výsledků předchozích prací (Jirman 2018, Kokoš 2019) byly firmy působící ve zpracovatelském průmyslu rozděleny do několika kategorií (viz tab. 1). Typologie reflektuje zda, případně na jaké úrovni, jsou firmy zapojeny do globálních produkčních sítí. Stanovení, zda daná firma působí v rámci globálních produkčních sítí či nikoli bylo usnadněno tím, že firmy na svých stránkách často uvádějí reference svých prestižních odběratelů, jakožto formu propagace své kvality. V případě firem zpracovatelského průmyslu zapojených do globálních produkčních sítí byla dále zjištěna pozice dané firmy, tj. zda se jedná o dodavatele 1. až 3. řádu, příp. o vedoucí firmu, a to podle nejsofistikovanějšího výrobku, který daná firma vyrábí (viz Pavlínek, Janák 2007). V případě vedoucích firem bylo dále rozlišeno, zda se v Česku nachází ústředí, či se jedná jen o pobočku zahraniční firmy, která s vysokou pravděpodobností realizuje klíčové aktivity s vysokou přidanou hodnotou v rozhodující míře v zahraničí. Nerozlišení vedoucí firmy od „pouhé“ pobočky by podstatným způsobem zkreslilo výsledky. Podobné rozlišení je vhodné uvážit i v případě dodavatelů 1. řádu, nicméně v našem souboru je počet těchto firem tak nízký (10), že by po rozlišení do dalších dvou kategorií již kvantitativní analýza ekonomických výsledků postrádala smysl. Skutečnost, že většina firem zařazených mezi dodavatele 1. řádu jsou jen pobočkami (nikoli ústředími) zahraničních firem nicméně zohledníme při interpretaci výsledků. V případě firem působících dominantně mimo zpracovatelský průmysl, tj. v ostatních odvětvích, především ve službách, jsme vzhledem k odlišné povaze ekonomických aktivit v tomto sektoru firmy neklasifikovali dle jejich pozice v produkčních sítích. Tyto firmy jsme rozlišili jen do dvou skupin podle toho, zda mají či nemají přístup na koncový trh (viz Yeung, Coe 2015). U každé firmy bylo dále zjištěno převládající vlastnictví (domácí/zahraniční) a hlavní odvětví specializace dle informací z webových stránek firmy, Obchodního rejstříku a Registru ekonomických subjektů.

Pro vlastní analýzu míry udržené hodnoty (viz též Blažek, Lypianin 2022) jsme tedy rozlišili tyto tři skupiny firem:

¹ Společnost Bisnode se nedávno stala součástí společností Dun & Bradstreet:
<https://www.dnb.com/cs-cz/>

² Justice.cz: <https://justice.cz/>

1. Celý soubor 300 firem, který je z hlediska oborové struktury pochopitelně velmi heterogenní. Tyto firmy však představují rozhodující část české ekonomiky.
2. Soubor 146 firem zpracovatelského průmyslu, tzn. výrobců napříč odvětvími, kde jsme v případě zapojení firem do globálních produkčních sítí aplikovali výše uvedenou kategorizaci firem dle jejich pozice v dané produkční síti.
3. Soubor 154 firem ostatních odvětví, převážně terciéru; jedná se o firmy poskytující různé typy služeb (malo- i velkoobchod, logistika, distribuce energií, doprava, ICT apod.).

Rozdělení souboru 300 největších firem v Česku na firmy působící převážně ve zpracovatelském průmyslu a na firmy ostatních odvětví pro potřeby analýzy výše hodnoty vytvořené a udržené považujeme za podstatné, neboť umožní vzájemně porovnat tyto dva základní, ale přitom odlišné segmenty české ekonomiky.

Dále jsme zjišťovali, zda daná firma realizuje vlastní výzkum a vývoj, což vyžadovalo časově náročné studium webových stránek firem a současně aplikaci několika dalších metod, např. zadávání cílených dotazů prostřednictvím vyhledávače Google (např. zadáním „název firmy vývoj“). Skutečnost, zda daná firma realizuje vlastní výzkum a vývoj, považujeme v souladu se zkušeností manažerů za důležitý indikátor schopností firmy i její odolnosti na krizové situace (Glogar 2013). Firmy, které realizují vlastní výzkum a vývoj obvykle disponují jedinečným know-how, a není proto snadné je nahradit jinými dodavateli (Glogar 2013). Realizace vlastního výzkumu a vývoje se odráží i ve struktuře zaměstnanosti a ve výši mezd. Budeme tedy sledovat, zda se firmy s vlastním výzkumem budou od ostatních firem lišit úrovní vytvořené a udržené hodnoty. Tabulka 1 uvádí výčet kvalitativních charakteristik firem, které jsme v naší práci sledovali.

Jak již bylo uvedeno výše, i přes frekventované užívání pojmů tvorba hodnoty a její udržení v rámci teorií globálních hodnotových řetězců a globálních produkčních sítí, nebývají tyto pojmy často dostatečně specifikovány. Studie Ženky a Pavlínka (2013), Pavlínka a Ženky (2016) a Blažka, Bělohorského, Holické (2021) se shodují v názoru, že vytvořená hodnota by neměla být redukována pouze na hospodářský výsledek či na odvozené ukazatele ziskovosti (jakkoli tyto představují klíčové indikátory úspěšnosti firem), nýbrž by měla být hodnocena širším spektrem indikátorů (viz tab. 2). Především v případě hospodářského výsledku u zahraničních firem (kterých je v našem souboru 189, tj. téměř dvě třetiny) není zřejmé, jaká část jejich zisku v Česku skutečně zůstane (viz Úřad Vlády ČR 2016). Hospodářský výsledek firem navíc v čase obvykle výrazně kolísá, a to nejen v závislosti na situaci na trhu, ale i např. s ohledem na fázi cyklu obnovy klíčových technologií apod. Z těchto důvodů indikátor hospodářský výsledek doplňujeme o poměrně často používanou přidanou hodnotu (viz např. Shin, Kraemer, Dedrick 2012). Podle Pavlínka a Ženky (2016) se jedná o účetní indikátor, který je nejbližší abstraktnímu pojmu tvorba hodnoty. Konečně za indikátory vytvořené hodnoty

považujeme i změnu obratu, tzn. jeho nárůst či pokles, neboť vývoj obratu odráží dynamiku ekonomických aktivit realizovaných danou firmou.

Za indikátory udržené hodnoty jsme v návaznosti na výše uvedenou trojici tematicky blízkých článků zvolili výši osobních nákladů, objem odpisů majetku a výši zaplacené daně. Objem mzdových nákladů je funkcí náročnosti výroby na pracovní sílu a úrovně požadované kvalifikace. Jedná se o prostředky, jejichž značná část zůstane v dané ekonomice a které navíc mají významný multiplikační efekt pro danou ekonomiku. Odpisy odráží primárně kapitálovou náročnost výroby, která se mezi odvětvími významně liší. Za indikátor udržené hodnoty jej považujeme proto, že odpisovaný majetek tvoří zejména nemovitosti a technologické vybavení firmy. Tento majetek je do značné míry územně vázán, neboť případů přesunu technologie z dané firmy do jiné lokality je relativně málo, i když pochopitelně existují. Druhým, méně významným, a navíc jistě poněkud spekulativním přínosem je pak předpoklad, že pracovní síla, která pracuje s pokročilou technologií, získá nové dovednosti, které si alespoň částečně udrží i při případném odchodu (z) firmy. Je třeba přiznat, že složité technologie mohou mít na kvalifikaci a dovednosti pracovní síly také opačný, tj. negativní vliv, viz pojem *deskilling*, zavedený v teorii prostorových dělb práce (Massey 1984). Tento negativní vliv však považujeme v českých podmínkách jen za málo pravděpodobný – viz dlouhodobá situace na českém trhu práce. Konečně, v případě indikátoru výše daně z příjmu právnických osob je přínos z hlediska udržení vytvořené hodnoty zřejmý (blíže viz např. Pavlínek, Ženka 2016).

Tab. 1 – Sledované charakteristiky firem

Odvětví	Pozice na trhu		Vlastnictví	Realizace výzkumu a vývoje
Zpracovatelský průmysl	globální produkční sítě	vedoucí firma	domácí/zahraniční	ano/ne
		pobočka zahraniční vedoucí firmy		
		dodavatel 1. řádu		
		dodavatel 2. řádu		
		dodavatel 3. řádu		
	mimo globální produkční sítě	firma s přístupem na koncový trh		
		firma bez přístupu na koncový trh		
Ostatní odvětví	v globálních produkčních sítích / mimo globální produkční sítě	firma s přístupem na koncový trh	domácí/zahraniční	ano/ne
		firma bez přístupu na koncový trh		

Zdroj: vlastní zpracování

U všech firem byl nejprve pro každý z indikátorů vypočítán průměr za sledované 6leté období (2014 až 2019), což koriguje nevyhnutelné každoroční kolísání všech indikátorů. Vzhledem k velmi odlišnému objemu jednotlivých indikátorů (celkově největší objem vykazují mzdové výdaje, následují odpisy a výrazně nižší objem vykazuje objem zaplacené korporátní daně) jsme pro zjištění robustnosti výsledků použili vážící schéma inspirované Hamplem (viz Hampl 1998). Tj. v případě výpočtu udržené hodnoty jednotlivých firem byl nejprve objem zaplacené daně vážen 3×, objem odpisů 2× a objem mzdových nákladů byl ponechán s váhou 1.

Tab. 2 – Ekonomické ukazatele vytvořené a udržené hodnoty

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	
Osobní náklady (relativizováno k obrátu, v %)	Ukazatel počtu a kvalifikace pracovní síly	Hodnota udržená
Daň (relativizováno k obrátu, v %)	Hodnota odvedená a udržená v dané lokalitě	
Odpisy (relativizováno k obrátu, v %)	Ukazatel kapitálové náročnosti produkce	

Zdroj: vlastní zpracování

Tab. 3 – Typologie 300 největších firem v Česku dle obrátu

Typ firmy	Domácí (z toho v průmyslu / z toho s výzkumem a vývojem)	Zahraniční (z toho v průmyslu / z toho s výzkumem a vývojem)	Celkem (z toho v průmyslu / z toho s výzkumem a vývojem)
Vedoucí firma	7 (7/5)	8 (8/6)	15 (15/11)
Pobočka zahraniční vedoucí firmy	—	20 (20/14)	20 (20/14)
Dodavatel 1. řádu*	2 (2/2)	8 (8/3)	10 (10/5)
Dodavatel 2. řádu	4 (4/4)	47 (47/30)	51 (51/34)
Dodavatel 3. řádu	9 (9/5)	32 (32/11)	41 (41/16)
Firma s přístupem na koncový trh	72 (7/8)	68 (0/0)	140 (7/8)
Firma bez přístupu na koncový trh	17 (1/0)	6 (1/0)	23 (2/0)
Celkem	111 (30/24)	189 (116/64)	300 (146/88)

Zdroj: vlastní analýza

Pozn. Výzkum a vývoj realizují i firmy mimo zpracovatelský průmysl, např. stavební, IT či poradenské firmy; z tohoto důvodu je počet firem s výzkumem a vývojem v některých případech vyšší než počet firem ve zpracovatelském průmyslu.

* Ve většině případů se jedná o pobočky zahraničních firem na pozici dodavatele 1. řádu, nikoliv o jejich ústředí.

Následně jsme testovali robustnost výsledků i ve srovnání s jinými vážícími schémata (např. 5 : 3 : 1) či naopak bez jakýchkoli vah (tj. 1 : 1 : 1). Získané výsledky ukázaly na oprávněnost aplikace vážícího schématu 3 : 2 : 1, neboť bez aplikace vah by výslednou hodnotu udržené hodnoty dominantně sytil pouze objem mzdových výdajů, což by bylo zavádějící.

Následně byl vztah mezi vybranými charakteristikami firem (pozice firmy na trhu, vlastnictví, realizace výzkumu a vývoje apod.) a výslednou výší hodnoty vytvořené a udržené analyzován základními deskriptivními statistikami, do kterých u všech ekonomických ukazatelů vstupoval za jednotlivé kategorie firem medián, který je v porovnání s průměrem odolnější vůči extrémním hodnotám. Následně byl význam vztahů testován pomocí analýzy rozptylu (ANOVA) i korelační analýzy (Spearmanův korelační koeficient).

Tabulka 3 zachycuje strukturu 300 největších firem v Česku dle sledovaných kategorií.

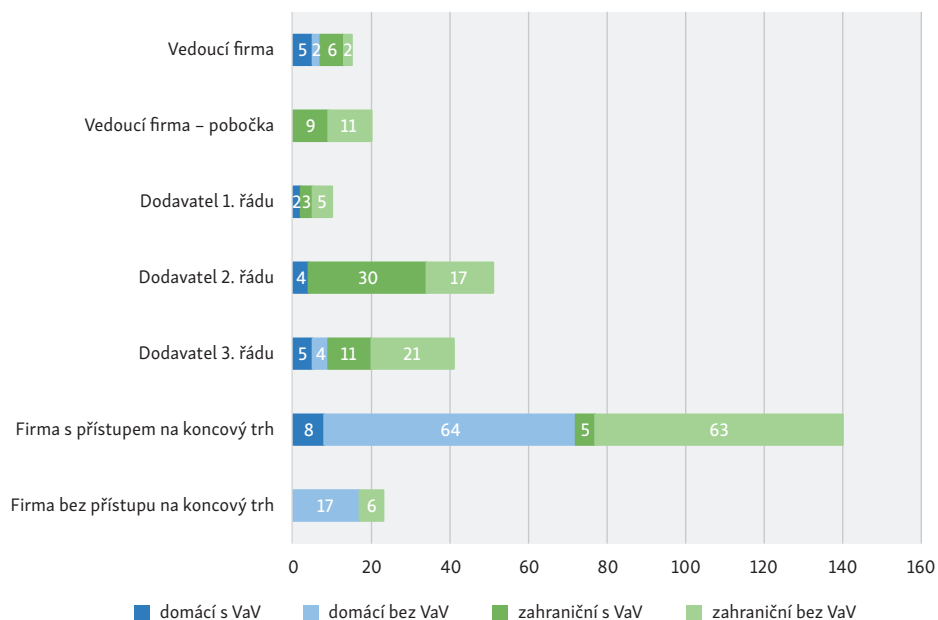
4. Empirické výsledky

V návaznosti na naše výzkumné otázky jsme nejprve zjišťovali, jaký podíl z 300 největších firem v Česku je zapojen do globálních produkčních sítí a jaké jsou další základní charakteristiky těchto firem z hlediska vlastnictví, sektorů, realizace vlastního výzkumu a vývoje. V našem souboru je pouze 9 firem zpracovatelského průmyslu, které dominantně operují mimo globální produkční sítě. Ve většině případů (8) jsou to firmy v domácím vlastnictví, převážně v potravinářském průmyslu.

Mezi firmami zapojenými do globálních produkčních sítí (137) dominují zahraniční firmy (84 %), přičemž největší zastoupení mají firmy z Německa (30), Francie (11) a Rakouska (9). Celkem 8 zahraničních firem je v pozici vedoucí firmy, nejčastěji jde o sekundární ústředí (např. Škoda Auto či Plzeňský Prazdroj), kdy byla historicky domácí firma odkoupena zahraničním vlastníkem s ponecháním původního názvu a oboru.

Necelá třetina firem (29 %) z našeho souboru 300 největších firem v Česku realizuje výzkumné a vývojové aktivity. V rámci firem zpracovatelského průmyslu (146) realizuje výzkum a vývoj více než polovina (52 %). Mezi firmami ostatních odvětví disponují vlastním výzkumem a vývojem zejména poskytovatelé telekomunikačních služeb a velké stavební firmy.

Obrázek 1 znázorňuje největší firmy v Česku dle jejich pozice na trhu, jejich vlastnictví a existence výzkumu a vývoje. Na první pohled je patrné, že nejpočetněji jsou zastoupeny firmy s přístupem na koncový trh, a to jak firmy domácí i zahraniční, v obou případech dominantně bez vlastního výzkumu a vývoje (64, resp. 63 firem). Druhou významnou kategorií jsou dodavatelé 2. řádu a dále pak



Obr. 1 – 300 největších firem v Česku dle pozice na trhu, vlastnictví a realizace výzkumu a vývoje (VaV), 2014–2019. Zdroj: vlastní analýza.

dodavatelé 3. řádu (u dodavatelů 2. řádu dominují zahraniční firmy s výzkumem a vývojem, zatímco nejčetnější kategorii dodavatelů 3. řádu představují zahraniční firmy bez výzkumu a vývoje). Naopak nejméně je dodavatelů 1. řádu, kterých je v našem souboru pouze 10, z toho 8 zahraničních.

Druhou největší skupinu tvoří firmy terciéru – maloobchodní a velkoobchodní firmy (104) s vyrovnaným počtem domácích a zahraničních firem. Nejčastěji se jedná o pobočky vedoucí firmy či jiné firmy s přístupem na koncový trh. Ostatní odvětví, jako je logistika, stavebnictví a další jsou zastoupena již výrazně méně.

4.1. Výsledky statistického testování

Dále jsme analyzovali rozdíly v hodnotě vytvořené a udržené pro jednotlivé typy firem. Stejně jako v předešlých výzkumech (Blažek, Bělohradský, Holická 2021; Blažek, Holická 2022) se ukázalo, že pozice firem v rámci globálních produkčních sítí nemá jednoznačně rozhodující vliv na výši hodnoty vytvořené a udržené (tab. 4). Statisticky významný vliv pozice firem v globálních produkčních sítích na výši udržené hodnoty se však projevil v kombinaci s vlastnictvím. U firem zpracovatelského průmyslu v domácím vlastnictví analýza ukázala, že dodavatelé

Tab. 4 – Výsledná p-hodnota analýzy rozptylu (ANOVA) v hodnotě vytvořené a udržené pro vybrané charakteristiky firem

Soubor firem	Charakteristika	Hodnota vytvořená	Hodnota udržená
Všechna odvětví (300 firem)	vlastnictví	0,073	0,490
	pozice na trhu	0,392	0,871
	realizace výzkumu a vývoje	0,515	0,003*
Zpracovatelský průmysl (146 firem)	vlastnictví	0,511	0,135
	pozice na trhu	0,478	0,166
	realizace výzkumu a vývoje	0,345	0,142
Ostatní odvětví (154 firem)	vlastnictví	0,148	0,383
	pozice na trhu	0,225	0,577
	realizace výzkumu a vývoje	0,693	0,005*

Pozn.: * hladina významnosti 0,05

Tab. 5 – Výsledná p-hodnota analýzy rozptylu (ANOVA) v hodnotě udržené pro jednotlivé dodavatelské pozice firem v globálních produkčních sítích

Dodavatelé 1. až 3. řádu, zpracovatelský průmysl	Hodnota udržená
Domácí firmy	0,03*
Zahraniční firmy	0,01*

Pozn.: * hladina významnosti 0,05

vyššího řádu dosahují vyšší úrovně hodnoty udržené (p -hodnota = 0,03). V případě zahraničních firem se však tento vztah neprokázal. Naopak, analýza dokonce ukázala na statisticky významný opačný vztah, tj. vyšší hodnotu udrženou překvapivě dosáhli dodavatelé nižších řádů (p -hodnota = 0,01), viz obrázek 3b a 3c a tabulka 5. Můžeme tedy shrnout, že zatímco u domácích firem zpracovatelského průmyslu se potvrdil předpoklad o vyšší míře udržené hodnoty v případě dodavatelů vyšších řádů, v případě zahraničních firem se tento předpoklad nepotvrdil, resp. byl zjištěn dokonce opačný výsledek. Toto zjištění považujeme za důležité, neboť ukazuje na nebezpečí přílišných generalizací a interpretujeme je tak, že u zahraničních firem zřejmě závisí výše udržené hodnoty více na specifické roli, kterou tyto pobočné závody plní v rámci koncernové strategie než na pozici těchto závodů v produkční síti.

Stejně tak nebyl v případě celého souboru 300 firem prokázán vliv vlastnictví na výši vytvořené a udržené hodnoty (tab. 6). V případě celého souboru 300 firem ukazuje Spearmanův korelační koeficient (0,141*, p -hodnota = 0,015), že zahraniční firmy udrží vyšší hodnotu než domácí firmy. Analýzy provedené zvlášť za zpracovatelský průmysl a zvlášť za firmy ostatních odvětví však již vyšší míru udržené hodnoty u zahraničních firem nepotvrdily.

Naopak, jak prokázala analýza rozptylu (ANOVA) a také korelační analýza, z pohledu výše udržené hodnoty je nejvýznamnější, zda firmy realizují výzkum a vývoj. Tento výsledek potvrzují analýzy provedené pro celý soubor 300 největších firem (p -hodnota = 0,003 v případě ANOVA a 0,000 v případě Spearmanova korelačního koeficientu) a také pro skupinu 154 firem ostatních odvětví (p -hodnota = 0,005 v případě ANOVA a 0,001 v případě Spearmanova koeficientu). U firem zpracovatelského průmyslu nebyl – kromě výše uvedené tendence domácích dodavatelů vyšších řádů udržet vyšší míru hodnoty než dodavatelé 3. řádu – prokázán statisticky významný vliv na výši hodnoty vytvořené ani udržené ani u jedné ze sledovaných charakteristik. Nicméně v případě realizace výzkumu a vývoje se p -hodnota Spearmanova korelačního koeficientu pohybuje těsně nad hranicí 0,05, tj. 0,064. Vliv výzkumu a vývoje na výši udržené hodnoty nebyl u firem zpracovatelského průmyslu prokázán ani při oddělené analýze provedené pro firmy domácí a zahraniční.

V případě všech tří sledovaných skupin (tj. 1. celý soubor 300 firem, 2. firmy zpracovatelského průmyslu a 3. firmy ostatních odvětví) byla prokázána jednoznačná pozitivní závislost mezi výši hodnoty vytvořené a udržené. Jinými slovy, firmy, které vytvoří více hodnoty, jsou také schopny jí více udržet. Výsledky analýz

Tab. 6 – Výsledná p -hodnota korelační analýzy (Spearmanův korelační koeficient) pro vztah mezi vybranými charakteristikami firem a hodnotou vytvořenou a udrženou

Soubor firem	Charakteristika	Hodnota vytvořená	Hodnota udržená
Všechna odvětví (300 firem)	vlastnictví	0,680	0,015*
	pozice na trhu	0,687	0,045*
	realizace výzkumu a vývoje	0,904	0,000**
Zpracovatelský průmysl (146 firem)	vlastnictví	0,176	0,304
	pozice na trhu	0,673	0,395
	realizace výzkumu a vývoje	0,567	0,064
Ostatní odvětví (154 firem)	vlastnictví	0,558	0,130
	pozice na trhu	0,583	0,185
	realizace výzkumu a vývoje	0,375	0,001**

Pozn.: * hladina významnosti 0,05, ** hladina významnosti 0,01

Tab. 7 – Výsledná p -hodnota korelační analýzy (Spearmanova korelace) pro vztah mezi hodnotou vytvořenou a udrženou

Ukazatel	Soubor firem	Hodnota udržená
Hodnota vytvořená	všechna odvětví	0,000**
	zpracovatelský průmysl	0,013*
	ostatní odvětví	0,015*

Pozn.: * hladina významnosti 0,05, ** hladina významnosti 0,01

Tab. 8 – Státy s nejvyšším podílem firem ve zpracovatelském průmyslu s vlastním výzkumem a vývojem

Stát	Počet firem zpracovatelského průmyslu	Z toho počet firem s výzkumem a vývojem	
		abs.	v %
Japonsko	8	7	88
Německo	30	18	60
USA	10	6	60
Česko	30	17	57
Jižní Korea	9	5	56
Rakousko	9	4	44
Francie	12	4	33
Velká Británie	6	2	33
Švýcarsko	7	2	29

Pozn.: Zobrazeny jsou pouze státy s počtem alespoň 5 firem a s podílem firem s vlastním výzkumem a vývojem větším než 20 %

jsou uvedeny v tabulkách 4, 5, 6 a 7, statisticky významné hodnoty jsou zdůrazněny tučně; hvězdičkami je označena dosažená hladina statistické významnosti.

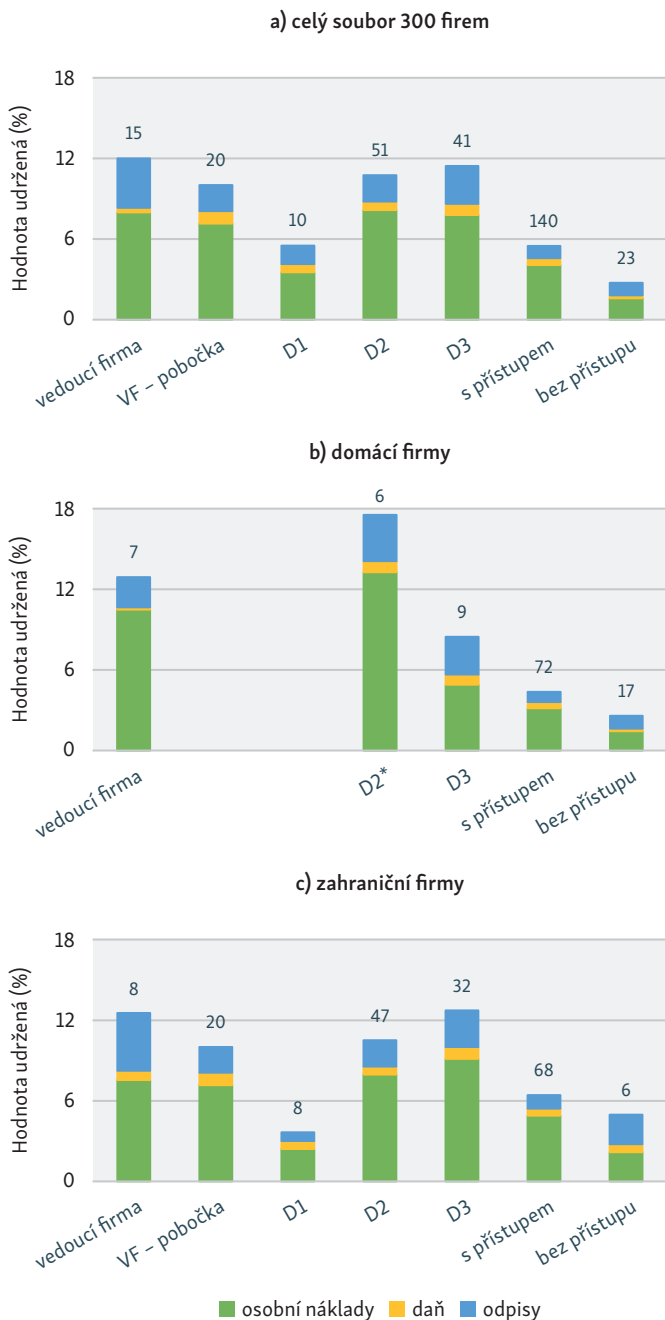
V případě hodnoty vytvořené se žádná ze sledovaných charakteristik neukázala jako statisticky významná.

V případě zahraničního vlastnictví byl zkoumán i vliv vlastnictví dle konkrétních zemí na výši hodnoty vytvořené a udržené. Statisticky významný vliv však nebyl prokázán. Největší podíl firem zpracovatelského průmyslu, které v Česku realizují výzkum a vývoj vykazují Japonsko, Německo, Česko a Jižní Korea (viz tab. 8).

4.2. Grafické zobrazení hodnoty udržené dle vybraných charakteristik

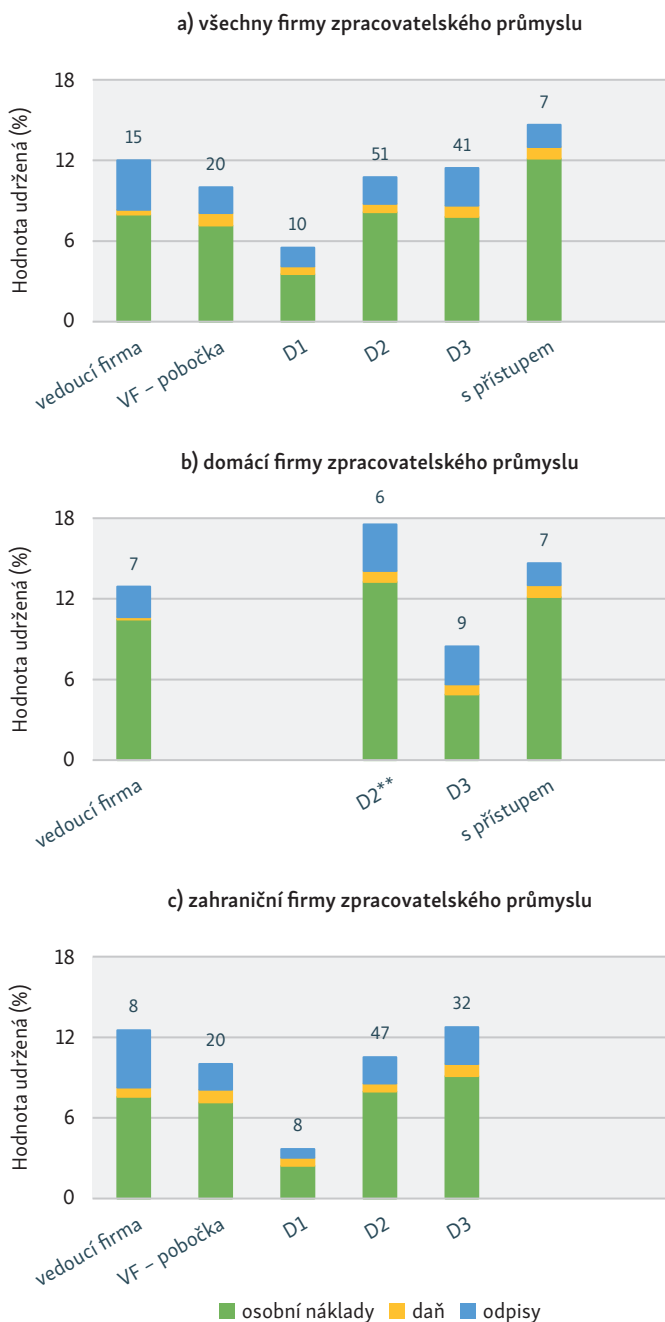
Následující obrázky znázorňují mediány ukazatelů hodnoty udržené, tzn. osobních nákladů, odpisů a daně. Hodnota udržená je považována z hlediska regionálního rozvoje za významnější než hodnota vytvořená (Coe 2021). Hodnoty jsou zobrazeny za celý soubor firem (obr. 2), dále pro firmy zpracovatelského průmyslu (obr. 3) a také pro firmy ostatních odvětví, tzn. pro firmy působící mimo průmyslovou výrobu (obr. 4). Obrázky označené a) zobrazují podíl hodnoty udržené pro všechny firmy bez rozlišení vlastnictví, obrázky b) zobrazují hodnoty pro firmy v domácím vlastnictví a obrázky c) pak hodnoty udržené pro zahraniční firmy. V grafech jsou znázorněny pouze kategorie o 5 a více firmách.

Obrázek 2 zachycuje oproti předpokladům teorie globálních hodnotových řetězců / globálních produkčních sítí podstatně složitější vzorec. Je to však pochopitelné, protože se jedná o velice heterogenní soubor firem, a to dle celé řady podstatných charakteristik. Přesto však byly některé základní předpoklady této



Obr. 2 – Podíl hodnoty udržené dle pozice firem a vlastnictví, všechna odvětví, 300 největších firem v Česku.

Do grafu byly zahrnuty pouze kategorie zahrnující 5 a více firem. Vzhledem k malému počtu domácích dodavatelů 1. a 2. řádu (2 a 4 firmy), které však dosahují velmi obdobných výsledků ve sledovaných indikátorech, byly tyto dvě kategorie spojeny (obr. 2b). VF – vedoucí firma, D1 (2, 3) – dodavatel 1. (2., 3.) řádu. Zdroj: vlastní analýza.

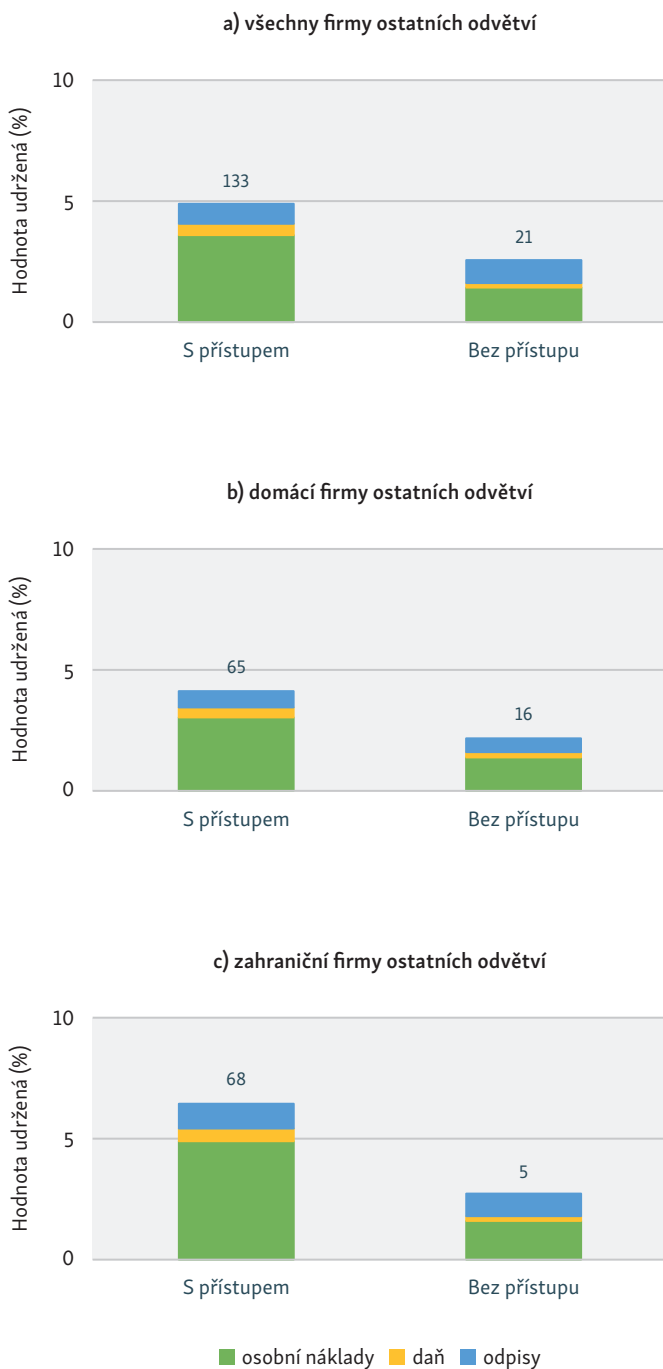


Obr. 3 – Podíl hodnoty udržené dle pozice firm a vlastnictví, zpracovatelský průmysl (146 firm). Do grafu byly zahrnuty pouze kategorie zahrnující 5 a více firm. Vzhledem k malému počtu domácích dodavatelů 1. a 2. řádu (2 a 4 firmy), které však dosahují velmi obdobných výsledků ve sledovaných indikátorech, byly tyto dvě kategorie spojeny (obr. 2b). Zdroj: vlastní analýza.

teorie potvrzeny. V případě domácích firem se potvrdilo, že dodavatelé 2. řádu dosahují podstatně vyšší hodnoty udržené než dodavatelé 3. řádu. Vedoucí firmy v domácím vlastnictví vykázaly nižší než očekávanou hodnotu udrženou, tento výsledek podle našeho názoru odráží skutečnost, že většinu vedoucích firem v domácím vlastnictví představují bývalé státní podniky, které se v podmínkách ostré mezinárodní konkurence ještě nedokázaly dostatečně prosadit (např. ŠKODA TRANSPORTATION a.s., TATRA TRUCKS a.s., apod.). Převážná většina zahraničních vedoucích firem v našem souboru jsou jen sekundárními ústředími, tzn. že ač mají tyto firmy často v Česku i svůj výzkum a vývoj, konečné slovo mají zahraniční majitelé (jedná se např. o ŠKODA AUTO a.s., Plzeňský Prazdroj, a.s. nebo Iveco Czech Republic, a.s.).

Druhým podstatným zjištěním je skutečnost, že v případě zahraničních firem se nepotvrdil předpoklad o vyšší hodnotě udržené ze strany firem s lepší pozicí v globálních produkčních sítích. Vysvětlení spatřujeme ve specifické roli, které jednotlivé podniky v zahraničním vlastnictví hrají v rámci koncernové strategie. Například všechny zahraniční firmy v kategorii dodavatelů 1. řádu jsou jen pobočkami těchto dodavatelů a zpravidla v Česku nerealizují aktivity s vysokou přidanou hodnotou. Konečně třetím zjištěním je skutečnost, že jak v případě domácích, tak i zahraničních firem podle očekávání platí, že firmy s přístupem na koncový trh dosahují vyšší hodnoty udržené než firmy bez přístupu na koncový trh.

Obrázek 3a až 3c zobrazuje výsledky pouze pro firmy zpracovatelského průmyslu. Vzhledem ke skutečnosti, že pozice firem v globálních produkčních sítích byla zjišťována pouze v případě firem zpracovatelského průmyslu, korespondují do značné míry výsledky s obrázkem 2 výše. Patrný rozdíl je u zahraničních poboček vedoucích firem, které vykazují v případě zpracovatelského průmyslu vyšší hodnotu udrženou než zahraniční pobočky vedoucích firem u ostatních odvětví a dosahují přibližně stejné hodnoty udržené jako dodavatelé 2. řádu. Mezi těmito 20 zahraničními pobočkami jsou výrobci z potravinářského průmyslu (např. Bidfood Czech Republic s.r.o.), farmaceutického průmyslu (např. Novartis s.r.o.), tabákového průmyslu (např. Philip Morris ČR a.s.) či elektrotechnického průmyslu (např. Miele technika s.r.o.) a další. Dále je patrné, že domácí i zahraniční vedoucí firmy dosahují stejné výše hodnoty udržené, s tím rozdílem, že u domácích firem je v porovnání se zahraničními vedoucími firmami větší podíl tvořen osobními náklady. U zahraničních vedoucích firem jsou naopak výrazné odpisy ukazující na vysokou kapitálovou vybavenost těchto firem. Rozdíly ve výši udržené hodnoty dle vlastnictví jsou však podstatné dle jednotlivých dodavatelských řádů. Konkrétně domácí dodavatelé 2. řádu představují kategorii s vůbec nejvyšším podílem hodnoty udržené, který dvojnásobně převyšuje podíl domácích dodavatelů 3. řádu. Mezi domácími dodavateli 2. řádu patří podniky s dlouholetou tradicí jako je např. JUTA a.s. či BRANO a.s. Naopak v případě zahraničních firem vykazují nejvyšší hodnotu udrženou překvapivě dodavatelé 3. řádu. Jedná se nejčastěji



Obr. 4 – Podíl hodnoty udržené ve firmách působících v ostatních odvětvích (154 firem). Zdroj: vlastní analýza.

o dodavatele komponent v autoprůmyslu (např. IDEAL AUTOMOTIVE Bor, s.r.o., Tyco Electronics Czech s.r.o., HP-Pelzer s.r.o., DURA Automotive CZ, k.s. atd.). V případě domácích firem dosahují firmy působící dominantně mimo globální produkční sítě vyšší hodnoty udržené než dodavatelé 3. řádu, avšak nižší než dodavatelé 2. řádu.

Obrázky 4a až 4c zobrazují podíl hodnoty udržené pro velmi heterogenní soubor firem ostatních odvětví. Tato část analýzy vedla ke třem hlavním zjištěním. Zaprvé, celková míra udržené hodnoty je výrazně nižší než u firem zpracovatelského průmyslu. Zadruhé, pro domácí i zahraniční firmy platí, že podniky s přístupem na koncový trh mají vyšší hodnotu udrženou než firmy bez přístupu na koncový trh. Třetím zjištěním je pak rozdíl mezi výší udržené hodnoty u domácích a zahraničních firem s přístupem na koncový trh. Vyšší hodnotu udrženou vykazaly zahraniční firmy, které jsou často pobočkami zahraničních vedoucích firem, které, ač nemají v Česku klíčové funkce typické pro samotné ústředí, představují společnosti se silnou značkou, resp. dobrou pozicí na trhu (např. Tesco Stores ČR a.s., Vodafone Czech Republic a.s., Shell Czech Republic a.s. apod.).

5. Závěry

Konceptuální rámec představovaný teoriemi globálních hodnotových řetězců / globálních produkčních sítí má nepochybně velkou explanační sílu pro vysvětlení organizace výroby v současném období rozvinuté globalizace, která je mj. typická vysokou mírou specializace jednotlivých firem. Přesto má dosavadní výzkum inspirovaný vzájemně blízkými teoriemi globálních hodnotových řetězců / globálních produkčních sítí řadu omezení a nedostatečně prozkoumaných skutečností či vztahů (viz Blažek, Steen 2022; Boschma 2022). Cílem toho příspěvku byla snaha o podchycení celkového obrazu výše hodnoty vytvořené a udržené 300 největšími firmami v Česku, a to prostřednictvím analýzy výše hodnoty vytvořené a zejména hodnoty udržené podle několika klíčových kategorií firem, ať již zapojených do globálních produkčních sítí nebo působících dominantně mimo tyto struktury.

Výzkum je založen na analýze hodnoty vytvořené a udržené 300 největšími firmami v Česku, které jsme vybrali na základě jejich průměrného obrátu za období 2014 až 2019. Tento soubor firem představuje z hlediska obrátu dominantní část české ekonomiky (Drobný 2005). Přibližně třetina z analyzovaných firem operuje dominantně mimo globální produkční sítě, ať již disponuje přístupem na koncový trh či nikoli. Téměř polovina největších firem v Česku působí jako firmy zpracovatelského průmyslu operující primárně v globálních produkčních sítích. Podle očekávání má většina z největších firem zahraniční vlastníky (63 %), a to zejména z Německa, Rakouska a Francie. V případě firem zapojených do globálních produkčních sítí je tento podíl ještě vyšší (84 %). Necelá třetina firem

(29 %) z 300 největších firem realizuje v Česku výzkumné a vývojové aktivity. V rámci firem zpracovatelského průmyslu (146 firem) realizuje výzkum a vývoj více než polovina firem (52 %).

V případě všech tří sledovaných skupin, tj. (1) celý soubor 300 firem, (2) firmy zpracovatelského průmyslu a (3) firmy ostatních odvětví, byla prokázána jednoznačná pozitivní závislost mezi výší hodnoty vytvořené a udržené. Ukázalo se tak, že firmy, které vytvoří více hodnoty jsou také schopny jí více udržet.

Stejně jako v předešlých výzkumech (Blažek, Bělohradský, Holická 2021; Blažek, Holická 2022) se ukázalo, že pozice firem v rámci globálních produkčních sítí nemá jednoznačně rozhodující vliv na výši hodnoty vytvořené a udržené. Statisticky významný vliv pozice firem v globálních produkčních sítích na výši udržené hodnoty se však projevil v kombinaci s vlastnictvím. U firem zpracovatelského průmyslu v domácím vlastnictví analýza ukázala, že dodavatelé vyššího řádu dosahují vyšší úrovně hodnoty udržené než dodavatelé 3. řádu. V případě zahraničních firem se však tento očekávaný vztah neprokázal, resp. byl zjištěn dokonce opačný trend. Podle našeho názoru byl vliv pozice zahraničních firem v produkčních sítích převážen specifickými faktory, které souvisejí s konkrétní formou zapojení dané firmy do celkové strategie nadnárodního koncernu. Je třeba také zdůraznit, že řada firem v zahraničním vlastnictví představuje pobočky vedoucích firem či dodavatelů 1. řádu, které aktivity s vysokou přidanou hodnotou realizují především v zahraničí. Nelze vyloučit ani roli různých forem daňové optimalizace, včetně využívání transferových cen (Dostálová 2020). U zahraničních firem je proto jen málo pravděpodobné, že výše vytvořené a udržené hodnoty bude odpovídat teoretickým předpokladům (Shin, Kraemer, Dedrick 2012).

Analýza rozptylu (ANOVA) i korelační analýza za celý soubor 300 firem ukázala, že z pohledu výše udržené hodnoty je nejvýznamnější, zda firmy realizují výzkum a vývoj. Zatímco statisticky významná role realizace vlastního výzkumu a vývoje na výši udržené hodnoty byla prokázána i v případě firem ostatních odvětví, překvapivě se tento vztah neprokázal u firem zpracovatelského průmyslu (byť se p -hodnota Spearmanova korelačního koeficientu pohybuje těsně nad hranicí 0,05, tj. 0,064).

Analýza dále ukázala, že domácí firmy zpracovatelského průmyslu působící mimo globální produkční sítě, které mají přístup na koncový trh vykazují vyšší hodnotu udrženou než dodavatelé 3. řádu, avšak nižší než dodavatelé 2. řádu. Domácí i zahraniční vedoucí firmy zpracovatelského průmyslu vykazaly obdobnou míru udržené hodnoty, liší se však z pohledu podílu jednotlivých ukazatelů hodnoty udržené. Domácí vedoucí firmy mají v porovnání se zahraničními větší podíl osobních nákladů, zatímco zahraniční vedoucí firmy vykazují vyšší odpisy a daňové odvody.

V případě firem ostatních odvětví (velkoobchodní společnosti, logistika, stavebnictví apod.), vykazují zahraniční firmy s přístupem na koncový trh výrazně vyšší hodnotu udrženou než domácí firmy. Hlavní příčinou je pravděpodobně síla

značky a dobré know-how, které umožňují získat významný podíl na příslušném trhu. Firmy bez přístupu na koncový trh pak vykazují vůbec nejnižší udrženou hodnotu ze všech sledovaných kategorií. 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).

Celkově výsledky analýzy pro 300 největších firem v Česku ukázaly, že výše udržené hodnoty nezávisí jen na pozici firmy na trhu, ale i na dalších faktorech jako je vlastnictví (domácí versus zahraniční), na sektoru (zpracovatelský průmysl versus ostatní odvětví) a také na skutečnosti, zda daná firma realizuje vlastní výzkum a vývoj či nikoli.

Provedené analýzy podle našeho názoru umožňují odvodit následující praktické implikace, tj. implikace pro design podpůrných politik na krajské i národní úrovni. Především analýza ukázala ošidnost přílišných generalizací, a naopak potřebu detailního výzkumu ekonomických výsledků na úrovni jednotlivých (kategorií) firem. Zejména v případě zahraničních dodavatelů globálních hodnotových řetězců / globálních produkčních sítí lze jen obtížně odhadnout jejich přínos pro regionální rozvoj, neboť výše udržené hodnoty je v případě těchto firem podmíněna celou řadou specifických až jedinečných faktorů. Výsledky analýz ukázaly, že firmy s přístupem na koncový trh dosahují obvykle vyšší úrovně hodnoty udržené než firmy bez tohoto přístupu, což implikuje význam podpory rozvoje tržních dovedností na úrovni firem a pravděpodobně i ukazuje na potenciál mezisektorového *upgradingu*, tj. podpory využití know-how získaného díky zapojení do globálních produkčních sítí k prosazení se (v obvykle příbuzném oboru) na koncovém trhu, kde je často možno dosáhnout vyšších marží.

Literatura

- BAIR, J., WERNER, M. (2011): The place of disarticulations: Global commodity production in La Laguna, Mexico. *Environment and Planning A*, 43, 5, 998–1015. <https://doi.org/10.1068/a43404>
- BLAŽEK, J. (1996): Nové institucionální rámce ekonomiky a regionální rozvoj: velké firmy a sektor progresivních výrobních služeb. In: Hampl, M. (ed): *Geografická organizace společnosti a transformační procesy v České republice*. Přírodovědecká fakulta, UK, Praha, 303–314.
- 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. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbv044>
- 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. <https://doi.org/10.1080/09654313.2021.1889991>
- 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, 655–665. <https://doi.org/10.1111/area.12819>

- BLAŽEK, J., LYPIANIN, A. (2022): What drives the conomic performance of suppliers in global value chains / global production networks – tier, ownership, size, specialization, or regions? *Norsk Geografisk Tidsskrift – Norwegian Journal of Geography*, 76, 5, 255–269. <https://doi.org/10.1080/00291951.2022.2150303>
- BLAŽEK, J., STEEN, M. (2022): Global production networks and regional innovation systems: contrasting or complementary policy implications? *European Planning Studies*, 30, 10, 2043–2062. <https://doi.org/10.1080/09654313.2021.2021145>
- BOSCHMA, R. (2022): Global value chains from an evolutionary economic geography perspective: a research agenda. *Area Development and Policy*, 7, 2, 1–24. <https://doi.org/10.1080/23792949.2022.2040371>
- BRYSON, J. R., VANCHAN, V. (2020): COVID-19 and alternative onceptualisations of value and risk in GPN research. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 111, 3, 530–542. <https://doi.org/10.1111/tesg.12425>
- BUTULLO, F. (2021): Digitalization and geographies of production: towards reshoring or global fragmentation? *Competition and Change*, 25, 2, 259–278. <https://doi.org/10.1177/1024529420918160>
- COE, N. M., HESS, M. (2011): Local and regional development: a global production network approach. In: Pike, A., Rodríguez-Pose, A., Tomaney, J. (eds): *Handbook of local and regional development*. Routledge, London, 128–138.
- COE, N. M. (2014): Missing links: logistics, governance and upgrading in a shifting global economy. *Review of International Political Economy*, 21, 224–256. <https://doi.org/10.1080/09692290.2013.766230>
- COE, N. (2021): *Advanced introduction to global production networks*, Edward Elgar, Cheltenham.
- COE, N. M., YEUNG, H. W. C. (2015) *Global Production Networks Theoretising Economic Development in an Interconnected World*. Oxford University Press, Oxford. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198703907.001.0001>
- DOSTÁLOVÁ, Š. (2020): Stanovení převodní ceny v případě služeb s nízkou přidanou hodnotou. Diplomová práce. Fakulta financí a účetnictví, VŠE, Praha.
- DÖRRY, S. (2015): Strategic nodes in investment fund global production networks: The example of the financial centre Luxembourg. *Journal of Economic Geography*, 15, 4, 797–814. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbu031>
- DROBNÝ, T. (2005): Změny prostorového rozmístění největších firem v ČR. Diplomová práce. Přírodovědecká fakulta, UK, Praha.
- GEREFFI, G., HUMPHREY, J., STURGEON, T. (2005): The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12, 1, 78–104. <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
- GEREFFI, G., LIM, H. C., LEE, J. (2021): Trade policies, firm strategies, and adaptive reconfigurations of global value chains. *Journal of International Business Policy*, 4, 506–522. <https://doi.org/10.1057/s42214-021-00102-z>
- GEREFFI, G. (2019): Economic upgrading in global value chains. In: Ponte, S., Gereffi, G., Raj-Reichert, G. (eds.): *Handbook on global value chains*. Edward Elgar, Cheltenham, 240–254. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00022>
- 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. <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00062-w>
- GLOGAR, L. (2013): Pozice českých automobilových firem v globálních hodnotových řetězcích. Prezentace na semináři „Globální produkční síť: teorie a praxe“. Jihomoravské inovační centrum, Brno.

- HAMPL, M. (1998): Realita, společnost, a geografická organizace: hledání integrálního řádu. Přírodovědecká fakulta, UK, Praha.
- HOLLAND, S. (1976): Capital versus the Regions. Macmillan, Londýn. <https://doi.org/10.1007/978-1-349-15773-0>
- HUMPHREY, J., SCHMITZ, H. (2002): How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, 36, 9, 1017–1027. <https://doi.org/10.1080/00343430022000022198>
- JIRMAN, M.: (2018): Analýza ekonomické struktury ve vybraných regionech. Diplomová práce. Přírodovědecká fakulta, UK, Praha.
- KOKOŠ, R. (2019): Analýza zpracovatelského průmyslu v Jihočeském kraji. Diplomová práce, Přírodovědecká fakulta UK, Praha.
- MASSEY, D. (1984): Spatial Divisions of Labour: Social Structures and the Geography of Production. Macmillan, Londýn.
- PAVLÍNEK, P., JANÁK, L. (2007): Regional restructuring of the Škoda auto supplier network in the Czech Republic. *European Urban and Regional Studies*, 14, 2, 133–155. <https://doi.org/10.1177/0969776407076101>
- 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. <https://doi.org/10.1177/0308518X15619934>
- PEGORARO, D., DE PROPIS, L., CHIDLOW, A. (2021): Regional factors enabling manufacturing reshoring strategies: A case study perspective. *Journal of International Business Policy*, 5, 112–133. <https://doi.org/10.1057/s42214-021-00112-x>
- PONTE, S. (2020): The hidden costs of environmental upgrading in global value chains, *Review of International Political Economy*, 818–843. <https://doi.org/10.1080/09692290.2020.1816199>
- 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, 1637–1650. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.03.008>
- PONTE, S., GEREFFI, G., RAJ-REICHERT, G., eds. (2019): Handbook on Global Value Chains. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779>
- RODRÍGUEZ-POSE, A. (2018): The revenge of the places that don't matter (and what to do about it). *Journal of Regions, Economy and Society*, 11, 1, 189–209. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsx024>
- 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, 89–107. <https://doi.org/10.1080/13662716.2012.650883>
- TOKATLI, N. (2013): Toward a better understanding of the apparel industry: a critique of the upgrading literature. *Journal of Economic Geography*, 13, 993–1011. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbs043>
- Úřad Vlády České republiky (2016): Analýza odlivu zisků: důsledky pro českou ekonomiku a návrhy opatření, Úřad Vlády České republiky, Oddělení strategií a trendů, Praha.
- YEUNG, H. W., COE, N. M. (2015): Toward a dynamic theory of global production networks. *Economic Geography*, 91, 29–58. <https://doi.org/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, 2, 116–137. <https://doi.org/10.37040/geografie2013118020116>

SUMMARY

Value creation and capture in the 300 largest companies in Czechia: What role does position in global production networks play?

In recent decades, intensive research efforts have been focused on unraveling the shifts and impacts of global production that have occurred based on a paradigm whereby the vertical disintegration of production frequently leads to the fine-grained specialization of companies. Of late, growing attention within this stream of literature has been paid to value creation and value capture because these notions allow for the establishment of a more direct link between current modes of global production and regional (mis)fortunes (Yeung, Coe 2015). A particularly vigorous research effort has focused on investigating the various upgrading and downgrading trajectories of companies, clusters, and even countries, including their disarticulation from GPNs.

Generally, a lead firm, or Tier 1 supplier position, is considered more favorable than that of lower-tier suppliers, which operate under tremendous cost pressure and under threat of replacement by yet cheaper suppliers – the empirical evidence is however rather limited (Tokatli 2013; Shin, Kraemer, Dedrick 2012; Coe 2021). Nonetheless, it is also obvious that any regional economy consists not only of companies involved in GVCs/GPNs (either as suppliers of various tiers or as lead firms) but also of companies operating outside these structures. While firms that engage in GVCs/GPNs clearly face different challenges and opportunities than those operating outside value chains, it remains unclear to what extent these differences translate into economic performance in general and value creation and value capture in particular. We believe that answering this question is of substantial relevance to understanding the drivers and mechanisms of regional development as well as to designing support policies.

This paper is based on an examination of the basic characteristics of the 300 largest companies in the Czech economy (selected according to turnover) from 2014 to 2019. These include, on the one hand, ownership (foreign, domestic), economic sector (manufacturing and services), market position (engaged in or operating outside GPNs), the existence of internal R&D, and so on, and, on the other hand, economic performance indicators encompassing value creation and value capture. Our analysis yielded the following findings.

As regards domestic companies, the assumption that higher-tier suppliers capture significantly greater value than Tier 3 suppliers has been confirmed. (There are only two Tier 1 domestic suppliers in our sample, so these were merged with Tier 2 suppliers). However, this pattern of value capture was not confirmed for foreign-owned companies. The role of being a foreign company in production networks was outweighed by particular factors related to the company's specific mission in the overall strategy of the multinational company it is part of. It should also be emphasized that several foreign-owned companies in Czechia represent only branches of lead companies, or Tier 1 suppliers, which perform high added-value activities largely abroad. Thus, for foreign firms, it is unlikely that the value created and captured will follow straightforward theoretical assumptions (Shin, Kraemer, Dedrick 2012). The analysis also showed that companies operating in the broadly conceived service sector tend to capture less value than manufacturing firms. Next, companies in both the manufacturing and service sectors with access to the end market tend to capture greater value than companies without such access.

Another important finding is the fact that companies that carry out their own R&D capture greater value than companies that do not. Overall, our empirical analysis of the value created and captured demonstrates that the assumption of a straightforward relationship between the position of a company within GVCs/GPNs and value capture can be overly simplistic.

- Fig. 1 Structure of the 300 largest companies in Czechia according to their position on the market, ownership, and existence of internal R&D. In the graph, from above: lead firms, branches of lead firms, Tier 1–3 suppliers, companies outside GPNs with access to the end market, companies outside GPNs without access to the end market. In legend: domestic with R&D, domestic without R&D, foreign with R&D, foreign without R&D. Source: own analysis.
- Fig. 2 Value captured by the 300 largest companies in Czechia according to their position on the market and ownership; a – all companies, b – domestic companies, c – foreign companies. Columns from left: lead firm, branches of lead firms, Tier 1–3 suppliers, companies outside GPNs with access to the end market, companies outside GPNs without access to the end market. Green – personal costs, yellow – tax, blue – depreciation. The graph only depicts categories containing five or more companies. Source: own analysis.
- Fig. 3 Value captured by manufacturing companies according to their position on the market and ownership. For explanations, see Figure 2.
- Fig. 4 Value captured by non-manufacturing (service sector) companies according to their access to the end market and ownership. For explanations, see Figure 2.

PODĚKOVÁNÍ / ACKNOWLEDGEMENT

Příspěvek byl zpracován s podporou grantového projektu GA ČR č. 19–03754S (Výzkum zapojení firem do globálních produkčních sítí: regionální a odvětvová analýza).

This work was supported by GA ČR, project No. 19–03754S (Comprehension of engagement of companies into global production networks: regional and sectorial analysis of companies operating in Czechia).

ORCID

JIŘÍ BLAŽEK

<https://orcid.org/0000-0002-6987-3833>