

Univerzita Karlova
Přírodovědecká fakulta

Studijní program: Geografie
Studijní obor: Sociální geografie a regionální rozvoj



Bc. Vojtěch Mlnářik

**Typologie procesů vzniku nových firem ve zpracovatelském průmyslu
v Česku: komparativní analýza dvou krajů**

**Typology of processes for the creation of new companies within the
manufacturing industry in Czechia: a comparative analysis of two
regions**

Diplomová práce

Vedoucí práce: doc. RNDr. Viktor Květoň, Ph.D.

Praha 2021

Prohlášení:

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

V Praze 29. 11. 2020

Bc. Vojtěch Mlnářík

Poděkování:

Rád bych touto formou poděkoval doc. RNDr. Viktoru Květoňovi, Ph.D. za ochotu, cenné rady, poskytnutá data a věnovaný čas při vedení mé práce. Dále bych rád poděkoval všem, kteří cennými radami a konzultacemi přispěli k finální podobě této práce. V neposlední řadě děkuji také svým nejbližším za podporu a poskytnuté zázemí během studia na vysoké škole.

Abstrakt

Tato diplomová práce přispívá k aktuálně frekventovanému tématu ekonomické geografie a objasňuje procesy vzniku nových firem v Plzeňském a Zlínském kraji mezi lety 2009-2011. Výběr těchto dvou regionů reflektuje jejich podobné strukturální charakteristiky v rámci firemního sektoru a současně jejich odlišnou horizontální polohu. Cílem této práce je zjistit, jakými procesy ve sledovaných regionech vznikají nové firmy v rámci zpracovatelského průmyslu a do jaké míry tyto procesy mají vliv na následnou ekonomickou výkonnost firem během prvních pěti let existence. Za tímto účelem byla navržena a zpracována typologie vzniku nových firem vycházející z jejich počátečních charakteristik. Tyto počáteční charakteristiky reflektují jak regionální dimenzi z hlediska původu klíčových zdrojů pro vznik nové firmy vzhledem k hostícímu regionu, tak na to navazující odlišné kompetence a možnosti nově vzniklých firem. Navzdory počátečním předpokladům výsledky ukázaly, že se porovnávané kraje v rámci této problematiky prakticky neliší. V obou krajích nejčastěji nové firmy vznikají prostřednictvím vnitřních procesů, respektive větvením aktivit z existující regionální základny, následuje vznik bez vazby na existující ekonomické prostředí a nejméně firem vzniká na základě vnějších procesů vzhledem k hostícímu regionu. Zastoupení přechodného typu (mezi vnitřními a vnějšími procesy vzniku) je marginální. Zároveň se dle formulovaných předpokladů prokázalo, že se nové firmy v závislosti na jejich vzniku liší v následné ekonomické výkonnosti z hlediska výše obrátu, ale nikoliv z hlediska ziskovosti.

Klíčová slova: nové firmy, procesy vzniku, typologie, zpracovatelský průmysl, ekonomická výkonnost

Abstract

This thesis contributes to the currently frequent topic of economic geography and explains the processes for the creation of new companies in the Pilsen and Zlín regions between years 2009-2011. The choice of these two regions reflects their similar structural characteristics within the firm sector and their different horizontal position. The aim of this work is to find out through which processes in the monitored regions new companies are being created within the manufacturing industry and to which extent these processes affect the subsequent economic performance of companies during the first five years of existence. For this purpose, a typology of the creation of new companies based on their initial characteristics was designed and processed. These initial characteristics reflect both the regional dimension in terms of the origin of the key resources for the creation of a new company relative to the hosting region and the consequent different competencies and possibilities of newly created companies. Despite the initial assumptions, the results showed that the compared regions are practically the same within this issue. In both regions, new companies are mostly created through internal processes (branching of activities from existing regional base), followed by a creation without a link to the existing economic environment and the fewest companies are created on the basis of external processes relative to the hosting region. The representation of the transitional type (between internal and external processes of creation) is marginal. At the same time, according to the formulated assumptions, it was proven that new companies, depending on the type of their creation, differ in the subsequent economic performance in terms of turnover, but not in terms of profitability.

Keywords: new companies, creation processes, typology, manufacturing industry, economic performance

Obsah

Seznam grafických prvků.....	8
Seznam použitých zkratk9	
1. Úvod	10
2. Teoretické zarámování	12
2.1 Podmíněnosti vzniku nových firem.....	13
2.1.1 Determinanty podporující vznik nových firem a firemní demografie.....	15
2.1.2 Přínosy vzniku nových firem pro regionální rozvoj.....	19
2.2 Regionální větvení (regional branching).....	20
2.3 Vztah přímých zahraničních investic a vzniku nových firem	25
2.4 Syntéza konceptuálních východisek, výzkumné otázky a formulace hypotéz.....	28
3. Metodika a datová základna	31
3.1 Zájmové území, časový rámec a datová základna	31
3.2 Metodická konstrukce postupu pro empirické analýzy.....	34
3.2.1 Počáteční charakteristiky vstupující do typologie vzniku nových firem.....	34
3.2.1.1 Majetkové vztahy/vlastnická struktura	35
3.2.1.2 Technologická blízkost k existující ekonomické základně.....	36
3.2.1.3 Původ kapitálu	38
3.2.2 Konstrukce výsledné typologie na základě sledovaných počátečních charakteristik nových firem	39
3.2.3 Vztah mezi typy vzniku nových firem a ekonomickou výkonností	40

4. Empirická analýza	42
4.1 Výsledná typologie dle vzniku nových firem	42
4.1.1 Porovnání obou krajů z hlediska typologické struktury nově vzniklých firem a jejich lokalizace v prostoru.....	42
4.1.2 Vývojové tendence z hlediska typologie nově vzniklých firem ve sledovaných krajích v období 2009-2011.....	47
4.1.3 Shrnutí zásadních poznatků týkající se typologie vzniku nových firem	49
4.2 Vztah mezi typy vzniku nových firem a následnou ekonomickou výkonností.....	51
4.2.1 Závislost firemního obrátu na procesech vzniku nových firem	51
4.2.2 Závislost firemního zisku a rentability aktiv na procesech vzniku nových firem	56
4.2.3 Shrnutí poznatků ohledně vztahu mezi ekonomickou výkonností nových firem a typy dle jejich vzniku.....	60
5. Závěr	61
6. Použité zdroje	65
6.1 Literatura	65
6.2 Další zdroje	73
Přílohy	75

Seznam grafických prvků

Graf 1: Prostorové rozložení nově vzniklých firem ve zprac. průmyslu (12 nejexponovanějších obcí v obou sledovaných krajích) v období 2009-2011.....	46
Graf 2: Struktura sídelní soustavy v krajích dle počtu obyvatel (12 největších obcí) k roku 2011	46
Mapa 1: Prostorové rozložení nově vzniklých firem s uvažováním jednotlivých typů....	47
Příloha 1: Kompletní přehled možných typů vytvořených na základě kombinace všech vstupních charakteristik navzájem.....	75
Tabulka 1: Počty nových firem za kraje v letech 2008–2012	32
Tabulka 2: Význam zpracovatelského průmyslu v krajích Česka (2011).....	33
Tabulka 3: Přehled počátečních charakteristik vstupujících do typologie	39
Tabulka 4: Výsledná typologie dle vzniku nových firem	40
Tabulka 5: Typologie procesů vzniku nových firem v Plzeňském kraji v období 2009-2011 (267 nově vzniklých firem).....	43
Tabulka 6: Typologie procesů vzniku nových firem ve Zlínském kraji v období 2009-2011 (282 nově vzniklých firem).....	43
Tabulka 7: Vývoj typologické struktury nově vzniklých firem v Plzeňském kraji (2009-2011)	48
Tabulka 8: Vývoj typologické struktury nově vzniklých firem ve Zlínském kraji (2009-2011).....	49

Tabulka 9: Porovnání poměrů v zastoupení jednotlivých typů (celkový vzorek firem vs. firmy s daty o obratu).....	52
Tabulka 10: Deskriptivní statistika hodnot obratu za jednotlivé podtypy a typy.....	52
Tabulka 11: Výsledky ověření předpokladů pro použití parametrické analýzy rozptylu (data o obratu).....	53
Tabulka 12: Výsledky testování závislosti obratu na procesech vzniku nových firem....	54
Tabulka 13: Porovnání poměrů v zastoupení jednotlivých typů (celkový vzorek firem vs. firmy s daty o zisku a rentabilitě aktiv)	56
Tabulka 14: Deskriptivní statistika hodnot firemního zisku za jednotlivé podtypy a typy	57
Tabulka 15: Deskriptivní statistika ukazatele ROA za jednotlivé podtypy a typy	58
Tabulka 16: Výsledky ověření předpokladů pro použití parametrické analýzy rozptylu (data o zisku a rentabilitě aktiv).....	58
Tabulka 17: Výsledky testování závislosti zisku a rentability aktiv na procesech vzniku nových firem	59

Seznam použitých zkratk

CZ-NACE	klasifikace ekonomických činností
GPN	globální produkční síť (global production network)
HDP	hrubý domácí produkt
HPH	hrubá přidaná hodnota
PZI	přímé zahraniční investice
RIS	regionální inovační systém
ROA	rentabilita aktiv
RPN	regionální produkční síť
VaV	výzkum a vývoj

1. Úvod

Firmy jsou dlouhodobě vnímány jako klíčoví aktéři ekonomického rozvoje, ale jejich význam v regionálním rozvoji se ještě umocnil v posledních dekáдах, kdy jsou zdůrazňovány mocenské vztahy mezi nimi a význam prostředí, ve kterém fungují (viz Henderson a kol. 2002). Celková změna ekonomických a hospodářských podmínek ztělesněná probíhající ekonomickou globalizací a především vertikální dezintegrací výrobních i nevýrobních procesů způsobila, že velké firmy se začaly soustředit pouze na nejziskovější aktivity (jako např. výzkum, vývoj, design či post-produkční služby), a tím se otevřel rozsáhlý prostor pro vznik dalších firem (Davidsson a kol. 1994).

Právě výzkum na firemní úrovni týkající se jejich vzniku (potažmo celé firemní demografie) tvoří v poslední době vedle jiných uznávaných teorií (například globální produkční sítě, dále jen GPN z anglického „global production network“) velice silný tematický proud v rámci evoluční ekonomické geografie, který se snaží objasnit, co vznik nových firem a celých odvětví stimuluje (viz například Audretsch a Fritsch 1994b; Armington a Acs 2002; Lee a kol. 2014; Colombelli a Quatraro 2018), a jaké jsou důsledky pro ekonomickou výkonnost a rozvoj regionu (viz například Acs 2004; Fritsch a Mueller 2004; Fritsch 2013). Toto téma navíc nabízí implikace v rámci rozvojových politik (viz například Reynolds a kol. 1994).

Na základě současného poznání reality lze konstatovat, že nové firmy stimulují ekonomický rozvoj, ať už se jedná o ekonomickou restrukturalizaci do technicky náročnějších odvětví (Armington a Acs 2002), zvyšování počtu pracovních příležitostí (Van Stel a Suddle 2008; Fritsch a Schindele 2011), či celkové zvyšování kvality firemního prostředí skrze konkurenční výzvu, které stávající firmy čelí (Fritsch 2013). Nicméně více než samotná kvantita (brána dle počtu nově vzniklých firem) je mnohem důležitější kvalita, tedy míra přežití nově vzniklých firem, jejich technologická úroveň, růstový potenciál a exportní výkonnost (Fritsch a Schindele 2011). Schutjens a Wever (2000) předpokládali a následně ověřili, že počáteční rozdíly mezi novými firmami mají vliv na jejich budoucí vývoj. Z toho lze proto odvodit, že kvalita (potenciál uplatnění v tržním prostředí) nově vzniklých firem se mimo jiné odvíjí od způsobu, kterým vzniknou. Právě tato problematika je jádrem této práce.

Cílem diplomové práce je proto odhalit, jakými procesy ve sledovaných regionech vznikají nové firmy (ve smyslu nových právnických subjektů) v rámci zpracovatelského průmyslu (CZ-NACE 10 - 33) na příkladu dvou českých krajů (Plzeňský a Zlínský). Výběr těchto dvou regionů pro účely vzájemné komparace byl uskutečněn na základě jejich charakteristik týkajících se firemního sektoru a na základě odlišné horizontální polohy (podrobnější zdůvodnění v kapitole 3.1). Jednotlivé typy vzniku jsou následně konfrontovány s ekonomickou výkonností nových firem. Přidanou hodnotou práce je mj. zpracování typologie vzniku firem, která bude určována na základě tří charakteristik, a to na míře technologické propojenosti k ostatním firmám regionu, na vlastnických vztazích a na původu kapitálu. Na základě toho bude možné určit, zdali nové firmy vznikají bez vazby na existující zdroje v ekonomickém prostředí, nebo spíše endogenními regionálními procesy, tj. štěpením již v regionu existujících aktivit či majetkových vztahů, či exogenními procesy, tj. prostřednictvím investic z jiných regionů či zahraničí. Komparativní analýza sledující dva kraje by měla odhalit jak obecné ekonomicko-geografické pravidelnosti, tak i regionální specifika vyplývající z odlišné horizontální polohy. V rámci této práce budu čerpat z dat poskytnutých Registrem ekonomických subjektů ČSÚ a databází Bisnode.

Diplomová práce přinese odpovědi na následující výzkumné otázky:

- 1) Jaké typy procesů/způsobů vzniku nových firem převažují ve sledovaných regionech? Vznikají nové firmy spíše z vnitřních zdrojů regionu (štěpením z již existující firemní základny, ať už z technologického či vlastnického hlediska) nebo externími vlivy (investice z jiných regionů, PZI), či bez jakékoliv vazby na existující ekonomické prostředí?
- 2) Do jaké míry se liší způsoby vzniku nových firem v regionech s odlišnou horizontální polohou?
- 2) Existuje vztah mezi způsobem vzniku firmy a její ekonomickou výkonností?

Tato práce je členěna následovně. Ve druhé kapitole je představen teoretický rámec řešené problematiky. Náplní třetí kapitoly je metodické uchopení této práce, které přechází v empirickou analýzu v kapitole čtvrté. V poslední kapitole obsahující závěr jsou následně představeny a shrnuty zásadní zjištění a výsledky této diplomové práce, které jsou zároveň konfrontovány s formulovanými předpoklady na základě literatury.

2. Teoretické zarámování

V rámci této práce je snaha o prolnutí a syntézu dvojí problematiky. Zprvé, inspirováno Blažkem (2012), který ve své práci konfrontuje dva základní pohledy na růstový potenciál regionu (z perspektivy GPN a regionálních inovačních systémů, dále jen RIS), se tato práce na příkladu nově vzniklých firem zaměřuje na to, zda se hlavní rozvojový potenciál nachází uvnitř či vně sledovaných regionů. Zadruhé, v literatuře se nachází celá řada empirických důkazů (viz například Schutjens a Wever 2000; Klepper 2002), že počáteční charakteristiky a způsob vzniku jsou klíčové v budoucí úspěšnosti firmy. Kombinace těchto dvou témat na příkladu Česka a jeho zpracovatelského průmyslu může nabídnout zajímavou optiku na způsoby vzniku nových firem a jejich následnou úspěšnost.

Studované téma v rámci této práce a zaměření se na zpracovatelský průmysl je v českém kontextu vysoce relevantní. Zprvé, průmysl v porovnání s ostatními státy Evropské unie hraje v české ekonomice významnou roli, jelikož se z plné třetiny podílí na její celkové výkonnosti (Eurostat 2017). Zpracovatelský průmysl se sám o sobě na českém HDP podílí více než 27 % (MPO 2018). Dále studie spadající do aktuálně řešených teoretických konceptů ekonomické geografie a regionálního rozvoje (viz kapitoly 2.2 a 2.3) jsou řešeny výhradně na příkladu zpracovatelského průmyslu. V Česku, které disponuje určitou závislostí na zahraničním kapitálu, výrazně exportní ekonomikou a nižším postavením v rámci globálních produkčních sítí (Drahokoupil a Myant 2015, viz také kapitola 2.3), vznik nových (výhradně tuzemských) výkonných firem čerpajících z existujících zdrojů v ekonomickém prostředí (znalost tržního prostředí, regionální know-how, dostupnost finančních prostředků) představuje jednu z možných vývojových trajektorií, jak se zbavit závislosti na zahraničním kapitálu a jak zlepšit své postavení v globální ekonomice (viz například Birch a Mykhnenko 2009). V neposlední řadě determinanty ovlivňující vznik nových firem napříč regiony byly v literatuře mnohokrát zkoumány (dokonce i v rámci Česka), ale počátečním charakteristikám a způsobu vzniku nebyla věnována taková pozornost, i když tato počáteční kvalita je dle literatury klíčová v budoucí úspěšnosti nově vzniklých firem.

Tato kapitola je členěna následovně. První část představuje obecný vstup do problematiky ukotvující relevanci tohoto tématu. Jsou zde popsány základní faktory vzniku nových firem včetně jejich přínosů pro regionální ekonomiku. Druhá část se věnuje fenoménu regionálního větvení, tedy vzniku nových firem a odvětví z již existující regionální ekonomické základny, jenž pro potřeby této práce jako celek představuje vnitřní procesy vzniku nových firem. Poslední podkapitola v rámci tohoto teoretického zarámování řeší problematiku přímých zahraničních investic v Česku, a to jak z pohledu důsledků pro firemní sektor, tak i jako dominantního představitele vnějších procesů vzniku nových firem.

2.1 Podmíněnosti vzniku nových firem

Míra vzniku nových firem se odvíjí od vnitřních podmínek a zdrojů v regionu, a tudíž je prostorově nerovnoměrná (Reynolds a kol. 1994). Tyto vnitřní podmínky jsou představovány strukturálními charakteristikami a lidskými/finančními zdroji v regionu (blíže viz kapitola 2.1.1), ale také například konfigurací lokálních znalostí (blíže viz kapitola 2.2), které umožňují přelivy znalostí z existujících firem a stimulují tak vznik nových progresivních firem. Tyto přelivy, které stimulují vznik nových firem, pak lze vnímat jak ve smyslu technologické blízkosti (Frenken a Boschma 2007; Colombelli a Quatraro 2018), tak ve smyslu přelivů z přímých zahraničních investic (dále jen PZI) bez nutnosti uvažování technologické blízkosti (Lee a kol. 2014). Zatímco v případě technologické blízkosti autoři pracují se znalostní bází (přelévání informací, pracovní síly atd.), tak v rámci stimulace skrze PZI se jedná spíše o nové příležitosti v rámci podnikání (dodávky nadnárodním firmám, know-how).

Důležitou roli v zakládání nových firem hrají také vlastnické vztahy. Alfaro a Charlton (2009) zjistili, že velký objem PZI (blíže viz kapitola 2.3) je směřován mezi ekonomicky vyspělými státy do dceřiných společností, které připravují již velmi sofistikované vstupy pro finální výrobek. Nadnárodní společnosti tedy při snaze kontrolovat veškerou finální fázi výroby zakládají a částečně financují své nové dceřiné společnosti v zahraničí.

Jednou z možností, jak vykonávat majoritní kontrolu nad dceřinými firmami, je provázání s vedoucí firmou skrze pyramidové vlastnické vztahy. Ty umožňují většinovým akcionářům vedoucí firmy kontrolovat a řídit i další firmy pyramidálně navázané na vedoucí firmu, což jim kromě řídicích funkcí následně dává i moc kontrolovat část finančních toků na úkor minoritních akcionářů (La Porta a kol. 1999). Nicméně Almeida a Wolfenzon (2006) připisují existenci těchto vlastnických vztahů spíše skutečnosti, že nově založené pyramidově kontrolované firmy lze interně dle potřeby financovat z mateřské firmy. Bena a Ortiz-Molina (2013) tuto hypotézu empiricky ověřili v evropském kontextu na nově vzniklých firmách a potvrdili ji. Tento vztah je podle nich klíčový ve chvíli, pokud novou firmu pro její kapitálovou náročnost nelze ufinancovat z externích zdrojů. V této situaci pak má mateřská firma skrze pyramidový vlastnický vztah možnost interně novou firmu zafinancovat. Autoři konstatují, že tyto nově vzniklé firmy pod kontrolou mateřské společnosti jsou díky svým možnostem proti samostatným novým firmám (firma založená začínajícím podnikatelem nebo podnikatelem, který bez návaznosti na aktuální podnikání vlastní již podíl v jiné firmě) mnohem větší, kapitálově náročnější, a také štedřejší ke svým zaměstnancům, co se týče výše mezd.

Samostatná nová firma může být financována pouze z externích finančních zdrojů, které jsou ovšem oproti těm interním velmi omezené. Navíc pokud se jedná o novou začínající (zpravidla malou) firmu nebo podnikatele, tak je pravděpodobné, že kvůli nedostatku informací ze strany bank dostane úvěr s horšími podmínkami (nebo nedostane vůbec) oproti firmám nebo majitelům, kteří již u dané finanční instituce mají úvěrovou historii (Berger a Udell 1995). Jedná se tedy o významný faktor brzdící rozvoj úplně nových malých firem. Naopak pyramidově vlastněné nové firmy mají takřka neomezené možnosti v závislosti na možnostech kontrolující mateřské firmy.

Kromě vlastnických vztahů jsou pro úspěšný rozvoj nové firmy důležité také zkušenosti podnikatele, který firmu zakládá (Klepper 2002). Reynolds a Curtin (2008) na příkladu systematického šetření ohledně zakládání nových firem v USA uvádí, že malá část nových firem v čele se zkušenými podnikateli či celými týmy je mnohem progresivnější a ekonomicky výkonnější než ostatní nové firmy. Celkově je tento markantní rozdíl dán lepší orientací v tržním a konkurenčním prostředí (důraz na kvalitnější technologie, možnost ovlivňovat tržní prostředí, využívání složitějších

právních forem). Schutjens a Wever (2000) v Nizozemském prostředí zjistili, že největší potenciál pro budoucí vývoj mají firmy, které již od začátku disponují obchodním partnerem a vedením firmy, které je dobře připraveno pro vstup na trh a mající dlouholeté zkušenosti jakožto zaměstnanci v jiných firmách.

Výše uvedená zjištění evokují myšlenku, že počáteční charakteristika firmy, respektive to, jakým způsobem a za jakých okolností vznikne, zásadně ovlivní její možnosti pro budoucí rozvoj v tržním prostředí. Od těchto charakteristik se totiž odvíjí role, kterou bude firma v ekonomickém prostředí plnit, viz typologie od Jirmana (2018): dodavatel do GPN/RPN (regionální produkční síť); jednorázový dodavatel bojující o malé zakázky; firma s přístupem na koncový trh. V tomto ohledu se dá předpokládat, že odlišná typologie vzniku firem se projeví odlišným významem v regionální ekonomice. Nové firmy mají tedy již na samotném začátku velice odlišnou startovní pozici.

2.1.1 Determinanty podporující vznik nových firem a firemní demografie

Očekávané přínosy nových firem pro regionální ekonomiku a nerovnoměrnost firemní dynamiky napříč geografickým prostorem (Birch 1981; Reynolds a kol. 1994; Klepper 2003) vyvolaly zájem u širokého spektra vědců o podrobnější vhled do této problematiky. Výsledkem tohoto bádání je nepřeborné množství případových studií zaměřených na odlišnou firemní dynamiku v prostoru s cílem popsat determinanty, které tuto dynamiku pozitivně ovlivňují, a stojí tak za vyšší mírou vzniku nových firem.

Ještě předtím, než bude věnována pozornost jednotlivým článkům zabývajícím se výše uvedenou problematikou, je zapotřebí představit si dva základní způsoby, kterými se míra vzniku nových firem vyjadřuje. Takzvaný ekologický přístup vztahuje počet nově vzniklých firem k již existující populaci zavedených firem (myšlenka vzniku nových firem přímo z existující populace), zatímco pracovní-tržní přístup zase vztahuje počet nově vzniklých firem k populaci pracovní síly v regionu (Audretsch a Fritsch 1994a). Gartner a kol. (1989) zahrnuli obě dimenze do své taxonomie nově vzniklých podniků a z výsledků je patrné, že zatímco v návaznosti na existující populaci firem ty nové vznikají spíše nepřímou, tak role jedince jakožto podnikatele (bývalého zaměstnance) je nesporná, protože je to právě on, kdo na základě svých vlastností, zkušeností

a motivací založí novou firmu. Toto zjištění podporuje i Evans a Jovanovic (1989) z jejichž práce vyplývá, že novou firmu si může založit v podstatě každý, kdo disponuje dostatečným kapitálem a je ochotný nést rizika spojená s podnikáním za cenu vyššího příjmu. I když ne vždy je splněn předpoklad, že bývalý zaměstnanec si založí firmu v místě (regionu) svého předchozího působení (empiricky doloženo od Storey a Jones 1987, kteří na příkladu Severní Anglie zjistili pozitivní korelaci mezi nově uvolněnými pracovními místy a mírou vzniku nových firem na regionální úrovni), tak je logická návaznost této varianty mnohem jasnější, než že se nový podnik zrodí v nepřímé návaznosti na firemní populaci. To je možné například skrze subdodávky či know-how (viz Gartner a kol. 1989; Lee a kol. 2014) nebo přímo z jedné z již působících firem v regionu, což dle typologie nových firem na příkladu automobilového průmyslu dle Klepper (2002) je méně častý případ vzniku nové firmy. Výše uvedené argumenty evokují myšlenku, že pracovně tržní přístup by měl vznik nových firem vystihovat lépe a přesněji.

Komplexní přístup pokrývající kompletní firemní dynamiku ve vztahu k regionální ekonomice byl rozvinut nizozemskou školou firemní demografie. Tato škola staví na základech dřívějších prací, které již pracovaly s prvky tohoto přístupu, například Birch (1981) nebo Wever (1984, cit. v Pellenbarg a Van Steen 2003a). Pellenbarg a Van Steen (2003a) připodobňují demografické principy lidské populace k populaci firem a argumentují tím, že pro vysvětlení a predikci regionální ekonomické výkonnosti je třeba brát v potaz veškeré změny týkající se populace firem (vznik, zánik, růst, úpadek a migrace). Avšak tento vztah mezi firemní dynamikou a regionální ekonomikou je obousměrný, například van Wissen (2000) se pokoušel na území Nizozemska modelovat v čase populaci firem na základě regionálních ekonomických charakteristik a procesů. V návaznosti na tyto snahy Pellenbarg a Van Stenn (2003b) opět na příkladu nizozemských regionů dospěli k závěrům, že lze sledovat prostorové vzorce u vzniku nových firem (vyšší míra v urbanizovaných oblastech s vyšším podílem terciéru), u zániku firem (vyšší míra vzniku nových firem jdou ruku v ruce i s vyšší mírou zániku) a u migrace (více migrují firmy v terciéru a to v rámci Nizozemska, v sekundéru jsou mnohem významnější přeshraniční proudy ve formě PZI).

Celkově existuje shoda na zjištění od Reynoldse a kol. (1994) nebo Davidssona a kol. (1994), že hlavní podíl rozdílné míry vzniku nových firem napříč regiony lze vysvětlit odlišnými strukturálními charakteristikami (na regionální úrovni), přičemž

většina autorů v rámci tohoto tématu se věnuje jejich odhalení uvnitř různých modelových území (zmnění Davidsson a kol. na příkladu švédských regionů). Dalším významným podnětem pro zkoumání této problematiky je, že determinanty stimulující vznik nových firem jsou často odlišné napříč hospodářskými sektory. Některé charakteristiky stimulují vznik spíše firem v progresivních sektorech (terciér, kvartér), jiné opět nahrávají pouze firmám ve zpracovatelském průmyslu (Davidsson a kol. 1994).

Audretsch a Fritsch (1994b) na příkladu západoněmeckých regionů prokázali pozitivní souvislost mezi mírou vzniku nových firem a změnou míry nezaměstnanosti (ale pouze u ekologického přístupu, u pracovně tržního tomu bylo naopak), hustotou zalidnění a populačním růstem, naopak vyšší podíl nekvalifikované pracovní síly ovlivňoval míru vzniku nových firem negativně. To podle autorů nasvědčuje tomu, že nové firmy mají tendenci vznikat spíše tam, kde je vyšší přidaná hodnota a tudíž i větší potenciál pro zisk. Brixey a Grotz (2007) na stejném území (západoněmecké regiony) posunuli výzkum o determinantech podporujících vznik firem o krok dál a zaměřili se na vztah mezi mírou vzniku a mírou přežití nových firem. Zásadním zjištěním byla skutečnost, že především v terciéru vhodné prostředí pro vznik nových firem negativně ovlivňuje míru jejich přežití. Ve zpracovatelském průmyslu platí pravý opak, tedy že příhodné prostředí podporující vyšší míru vzniku obecně také podporuje jejich další rozvoj. Rozdíl autoři vidí v odlišné dynamice obou sektorů (terciér je mnohem více proměnlivý). Většinově negativní vztah mezi mírou vzniku nových firem a jejich přežitím je také v aglomeracích, jelikož zde převládá silná hospodářská soutěž (opět mezi podniky působících v terciéru mnohem silněji oproti zpracovatelskému průmyslu). Z toho lze usuzovat, že v rámci této práce nebudou ve sledovaném období po vzniku firem téměř žádné početní ztráty, jelikož bude pracováno pouze s firmami ze zpracovatelského sektoru.

Armington a Acs (2002) na příkladu regionů USA definovali jako signifikantní determinanty vyšší míry vzniku nových firem dynamiku odvětví (čím progresivnější a dynamičtější oblast, tím vyšší míra), což částečně souvisí i s kvalitou lidského kapitálu (sofistikované a progresivní aktivity většinou provozují vzdělaní lidé). Autoři dále potvrdili také vliv populačního růstu a také to, že míra nezaměstnanosti působí dvousečně (stimuluje vznik nových firem pouze v některých odvětvích, v jiných zase může působit negativně, viz například Davidsson a kol. 1994, v některých studiích jako například od Sutaria a Hicks 2004 byla prostá míra nezaměstnanosti nesignifikantní). Populační růst

jakožto indikátor určité kvality regionu lze považovat jako obecně platný determinant stimulující vznik nových firem, jeho vliv byl potvrzen kromě již zmíněných studií dále na příkladu Finska (Kangasharju 2000), Švédska (Davidsson a kol. 1994), Velké Británie (Keeble a Walker 1994) nebo Nového Zélandu (Tamásy a Le Heron 2008).

Mezi další častěji zkoumané determinanty patří například průměrná velikost podniku. Z prací od Kangasharju (2000), Armington a Acs (2002) a Lee a kol. (2004) je patrné, že prostředí spíše s většími firmami neposkytuje příliš vhodné prostředí pro vznik nových firem, naopak dominance menších firem díky relativně větší dostupnosti k vlastnímu podnikání a celkové podnikatelské atmosféře podporuje vyšší míru vzniku nových firem. Nicméně zdá se, že vliv tohoto determinantu bude také odlišný mezi jednotlivými sektory, protože Sutaria a Hicks (2004) v rámci výrobního sektoru identifikovali pozitivní souvislost mezi průměrnou velikostí podniku a mírou vzniku nových firem.

Van Dijk a Pellenbarg (2000) s odkazem na firemní demografii (viz výše) ovšem upozorňují, že na vznik nových firem či relokaci zavedených firem do cílového prostředí mají čím dál větší vliv spíše kvalitativní faktory prostředí (blízkost technologických center, výzkumných center, kvalita lidských zdrojů), což potvrzují závěry i některých výše zmíněných článků. Lee a kol. (2004) v nepřímé návaznosti na tato zjištění kladou důraz na tyto měkké faktory prostředí (důležitost příznivého společenského prostředí), které podle jejich závěrů taktéž podporují vyšší míru vzniku nových firem. Významnou roli zde hraje kvalita lidského kapitálu a jeho rozmanitost. Mimo jiné i těmito myšlenkami byl inspirován koncept příbuzné rozmanitosti (related variety) a zejména mechanismus regionálního větvení (blíže kapitola 2.2), jelikož se dá předpokládat, že v prostředí, které díky kvalitě lidského kapitálu a rozmanitosti podporuje toky informací a zavádění inovací, bude nejen vyšší míra vzniku nových firem, ale do určité míry budou tyto nové firmy zakládány v návaznosti na již existující zdroje přítomné v regionu, které budou dále rozvíjet.

V Českém prostředí se tematikou determinantů ovlivňujících míru vzniku nových firem zabývala Formánková (2017). Na mikroregionální úrovni (ORP) se v našem prostředí ukázal silný vztah pouze mezi mírou vzdělanosti a mírou vzniku nových firem, tedy že nové firmy vznikají spíše tam, kde je kvalitnější lidský kapitál. Míra nezaměstnanosti a průměrná velikost firmy se ukázaly jako nesignifikantní

2.1.2 Přínosy vzniku nových firem pro regionální rozvoj

Tato dílčí podkapitola má ambici objasnit, proč je téma vzniku nových firem tak exponované. Je to z toho důvodu, že firemní dynamika poháněna vznikem nových firem má pozitivní dopady na regionální ekonomiku, což dokazuje velké množství studií, které zde budou představeny. Zájem o tuto problematiku opět nastartoval Birch (1981), který identifikoval malé a střední podniky jako hlavní tvůrce nových pracovních míst. Nicméně závěry pozdějších prací ohledně přínosů nových a obecně spíše menších podniků pro regionální trh práce nejsou jednotné. Závěry Davidssona a kol. (1994) jsou v souladu s výchozím zjištěním Birche (1981), tedy že malé firmy jsou hlavním tvůrcem nových pracovních míst. Naopak Fritsch (1997) žádnou spojitost mezi mírou nově vzniklých firem a změnou v zaměstnanosti ve své analýze nenalezl.

Dále se ukazuje, že formování nových firem má významný vliv na celkový rozvoj regionální hospodářské prosperity. Ta je definována celkovým bohatstvím a jeho distribucí, změnami v nezaměstnanosti a růstem populace v produktivním věku (Davidssona a kol. 1994). Armington a Acs (2002) zdůrazňují přínos nových firem v šíření a rozvoji nových a progresivních odvětví, podporují tedy ekonomickou restrukturalizaci. Acs (2004) na základě svých výsledků uvádí, že nové firmy budou pravděpodobně hrát roli ve vztahu k hospodářskému růstu, nicméně přesné mechanismy je třeba dále studovat. Van Stel a Suddle (2008) na příkladu Nizozemských regionů taktéž potvrdili vliv formování nových podniků na zvýšení zaměstnanosti (především v sekundéru a v urbanizovaných oblastech), přičemž upřesňují, že maximálního efektu pro hostící region je podle nich dosaženo až kolem 6 roku od založení firmy (v případě Nizozemska). V tomto období se přitom uplatňují jak přímé efekty, které lze sledovat hned od založení nových podniků (například nárůst zaměstnanosti, v prvních letech ale velmi nízký), tak i nepřímo zvyšováním produktivity a konkurenceschopnosti skrze konkurenční boj. Klíčové přitom je, že nepřímé efekty mají mnohem větší vliv na regionální rozvoj, než efekty přímé (Fritsch a Mueller 2004).

V návaznosti na výše uvedená zjištění Fritsch a Schindele (2011) upozorňují ve své práci, že samotný vznik nových firem souvisí se zvýšením zaměstnanosti pouze částečně. Důležitější než pouhá přítomnost nových firem je jejich kvalita (z hlediska přežití

a následného úspěchu). Proto by podle jejich názoru neměly být regionální politiky zaměřeny pouze na samotný vznik nových firem, ale hlavně na jejich konkurenceschopnost, inovační činnost a podporu ve vzdělávání regionální pracovní síly. Fritsch (2013) se pokusil ve své práci shrnout dosavadní poznatky týkající se přínosů nových firem. Zároveň empirický výzkum podhalil, že hlavní přínos nových firem je nepřímý (v souladu s Fritsch a Mueller 2004) v podobě zvyšování kvality regionální ekonomické základny skrze konkurenční proces. To ovšem platí pouze v případě vysoce kvalitních a výkonných nových firem, kterých je většinou v rámci celého vzorku menšina. Proto autor poukazuje na určitou vágnost a nepřesnost, pokud se ve vztahu k pozitivním dopadům na regionální rozvoj pracuje se všemi novými firmami. Již Reynolds (1994) poukázal na fakt, že samotný ukazatel zahrnující vznik všech nových firem nemusí být tak významným faktorem ovlivňujícím regionální hospodářský růst. Obecný závěr tedy je, že rozdílné nepřímé účinky vývoje nových podniků (dány kvalitou nově vzniklých firem a regionálního prostředí) jsou mnohem důležitější než přímý růst (zaměstnanost atd.) vytvořený nově přichozími firmami. Nicméně autor podotýká, že současná znalost této problematiky (především nepřímých účinků) je stále omezená a je potřebné toto téma dále rozvíjet.

Tuto dílčí podkapitolu věnující se přínosům nově vzniklých firem pro regionální ekonomiku lze shrnout tak, že ač z počátku byl hlavní důraz kladen na přímé efekty nově vzniklých firem (počínaje Birchem 1981), tak v průběhu času nastal posun spíše k vyzdvižení nepřímých efektů, které mají pro regionální růst mnohem větší význam. Na základě toho Fritsch (2013) vyzývá k rekonceptualizaci regionálních politik, které právě byly často koncipované s důrazem na kvantitu a přímé efekty nově vzniklých firem.

2.2 Regionální větvení (regional branching)

V poslední době v rámci ekonomické geografie vzrostl význam evoluční ekonomické geografie (Boschma a Frenken 2006). Tento směr přináší nový pohled skrze vývojovou dynamiku na chování firem v prostoru, vývoj celých odvětví a informačních sítí, šíření technologií atd., přičemž základními procesy jsou podobně jako u nizozemské školy firemní demografie (viz kapitola 2.1.1) vznik, růst, migrace a zánik firem.

Jeden z hlavních průkopníků v rámci tohoto teoretického směru, který přinesl empirické důkazy o regionálním větvení aktivit z již existující ekonomické základny, je Steven Klepper (Boschma 2015). Ten ve svém článku (Klepper 2003) na příkladu historického vývoje televizního a automobilového průmyslu vytvořil a empiricky doložil alternativní teorii organizační reprodukce a dědičnosti, která říká, že geografická koncentrace v rámci těchto odvětví v USA není primárně způsobena aglomeračními úsporami (tak jak je popsal Marshall 1920), nýbrž organizačními znalostmi a zkušenostmi, které diversifikované a nové firmy v daném místě získaly z příbuzných odvětví nebo od lídrů v oboru. Právě kvalita takto zděděných znalostí způsobila, že se z malého počtu původních firem oddělilo velké množství výkonných spinoff firem, což mělo za následek vysokou geografickou koncentraci odvětví. Geografická koncentrace je způsobena faktem, že veškeré rutinní replikace se uplatňují především na lokální úrovni (Egeln a kol. 2004). Zmínění autoři na příkladu německých spinoff firem empiricky ověřili, že většina jich působí poblíž své mateřské organizace.

Klepper (2007a) v detailnějším rozpracování výše uvedených zjištění na příkladu automobilového průmyslu uvádí, že například oblast Detroitu, jakožto centra automobilového průmyslu v USA, vznikla rozvětvením skrze velké množství výkonných spinoff firem z úzkého kruhu v té době dominujících podniků, které tak zároveň představovaly přirozenou líheň pro budoucí rozvoj odvětví v tomto regionu. To samé bylo doloženo s určitými specifiky i pro pneumatikářský, televizní (Klepper 2007b), a také pro elektrotechnický průmysl v oblasti Silicon valley (Klepper 2010). Větvení na základě existujících zdrojů v regionu tedy považuje za klíčový proces vývoje ekonomické základny a geografické koncentrace firem v konkrétních odvětvích. Tato teorie samozřejmě nemá obecnou platnost, Klepper (2011) si je vědom toho, že ne ve všech průmyslových odvětvích hrají spinoff firmy důležitou roli z hlediska rozvoje odvětví a ekonomické výkonnosti, což se projevuje tím, že v určitých odvětvích se firmy výrazně neklastrují. Navíc je třeba zdůraznit, že samotný proces vzniku spinoff firem je prostorově nerovnoměrný a v některých zemích je velmi omezený.

Pro dlouhodobě příznivý ekonomický vývoj ovšem nestačí pouze přenášet znalosti v rámci jednoho odvětví, ale je nutné inovovat (inovace jako replikace stávajících organizačních a procesních rutin), což by v ideálním případě mělo vést k diversifikaci aktivit do nových technologicky příbuzných odvětví, které se mohou následně opět

rozvítet (Frenken a Boschma 2007). To podle autorů platí jak na úrovni firem, přičemž platí, že čím diversifikovanější firma, tím větší prostor pro inovace, tak i na úrovni regionu (čím diversifikovanější region, tím větší prostor pro inovace mají firmy v něm působící). Autoři na základě literatury rozlišují tři různé způsoby rutinní replikace, které propojují obě řádovostní úrovně. Prvním způsobem je replikace uvnitř firmy zřízením nových divizí či dceřiných firem, jedná se tedy o diversifikaci firmy. Druhý způsob je založení spinoff firmy podnikatelem mající know-how od předešlých zaměstnavatelů (viz Klepper 2002, 2007a) a třetí představuje mobilita pracovní síly, která implementuje znalosti z předchozího zaměstnání v tom aktuálním. Tuto typologii doplnili autoři ve své pozdější práci (Boschma a Frenken 2011) o replikaci a přenos znalostí v rámci sociálních sítí ve smyslu kontaktů. Zatímco v minulosti pojem „branch“ výhradně označoval pouze firmy, které byly v rámci firemní hierarchie podřízeny svému ústředí (Reynolds a Maki 1990), tak dnes lze tento pojem vnímat v mnohem širším kontextu jako všechny aktivity a ekonomické činnosti vydávající se skrze výše popsané rutinní replikace ze stávajících činností. A to především na regionální úrovni, jelikož zde jsou vazby nejsilnější (viz Egelin a kol. 2004), odtud tedy „regionální větvení“ (regional branching).

Spinoff firmy a mobilita pracovní síly jsou navíc klíčové faktory pro úspěch nových firem v daném odvětví mezi ostatními zavedenými firmami. Klepper (2002) totiž ve svém výzkumu zjistil, že nové firmy založené podnikateli s bohatými zkušenostmi ze zavedených firem v oboru jsou velice úspěšné. K podobnému závěru dospěl i Tanner (2014) na příkladu nového odvětví výroby palivových článků v Německých regionech, které se šíří především skrze nové spinoff firmy. Nicméně dodává, že pro proces regionálního větvení není klíčová jen technologická blízkost, ale spíše podpůrné výzkumné instituce (univerzity, výzkumné ústavy). Neffke a kol. (2018) výše uvedené zjištění dokládají tím, že vstupující dceřiné firmy nadnárodních společností často vstupují do nových hostitelských regionů s nesouvisejícími aktivitami. To dokládá i Blažek a kol. (2016), kteří dospěli k závěru, že odlišná míra sofistikovanosti vyžaduje různé míry příbuznosti, například v rámci vývoje a výzkumu spolu často spolupracují aktéři, kteří jsou si z hlediska kognitivní a technologické blízkosti poměrně vzdálení. Tato tvrzení trochu zmírnila náhled Boschmy (2005), který ideální míru kognitivní blízkosti považoval za klíčovou pro přenos a šíření, přičemž ostatní dimenze blízkosti (geografická, institucionální) mohou tento proces podpořit, pokud jsou taktéž v ideální konfiguraci, tedy ani ne příliš blízko, ale také ne daleko.

Kognitivní vzdáleností mezi aktéry, respektive rozmanitostí znalostní báze na úrovni regionu ve vztahu k hospodářskému růstu se zabývali Frenken a kol. (2007). Autoři dospěli k závěru, že je nutné rozlišovat mezi příbuznou a nepříbuznou rozmanitostí (diversifikací), jelikož mají odlišné důsledky pro regionální ekonomiku. Zatímco příbuzná rozmanitost (skladba firem sestávající s komplementárních odvětví) podporuje růst v podobě zvyšování zaměstnanosti, tak nepříbuzná rozmanitost zase chrání region před vnějšími poptávkovými šoky. V případě příbuzné rozmanitosti je růst (v tomto případě zaměstnanosti) zapříčiněn pravděpodobně rozvojem nových aktivit, které vznikají právě díky přelivům znalostí, které jsou podporovány skladbou lokálních aktérů s ideální kognitivní blízkostí. Na základě příbuzné rozmanitosti, ze které vyplývá taktéž určitá míra technologické příbuznosti, Boschma a Frenken (2011) uvádějí, že regiony s ideální skladbou aktérů v regionu z hlediska této příbuznosti těží více z přelivů znalostí, ale především, že regionální portfolio aktivit se rozšiřuje do technologicky příbuzných odvětví, tedy že nové aktivity souvisejí a navazují na již existující aktivity a zdroje v regionu. Klíčová je přitom opět regionální úroveň, jelikož mechanismy přenosu znalostí (tak jak je popsal například Frenken a Boschma 2007) slábnou s narůstající vzdáleností, což je v souladu se zjištěním od Egeln a kol. (2004).

Ke stejným závěrům jako Boschma a Frenken (2011) dospěli také Boschma a Giannelle (2014), kteří vyzdvihují roli příbuzné diversifikace v dlouhodobém hospodářském rozvoji regionu. V návaznosti na to vidí velký potenciál pro uplatnění tzv. S3 strategie inteligentní specializace, která staví regionální politiku právě na rozvíjení endogenního potenciálu regionu, namísto zásahů zvenku. To je v souladu s Asheim a kol. (2011), podle jejichž názoru by regionální politika měla stavět na endogenních zdrojích a měla by zohledňovat znalostní báze v regionu. Z toho dle této filosofie vyplývá, že formování ekonomické základny by ideálně mělo probíhat na základě vnitřních zdrojů regionu, tedy prostřednictvím regionálního větvení do příbuzných odvětví.

Výše uvedená zjištění potvrzuje i případová studie na příkladu švédských regionů od Neffke a kol. (2011), kteří konstatovali, že vývoj v rámci zpracovatelského průmyslu je silně závislý na výchozí struktuře odvětví. To znamená, že u aktivit nebo celých odvětví, které byly technologicky blízké k stávajícím provozovaným aktivitám, byla velká pravděpodobnost, že se v regionu taktéž uchytlí a budou se nadále rozvíjet. Naopak aktivity, které příliš nesouvisely s většinou ekonomickou základnou regionu, měly

mnohem menší šanci se v regionu uchytit, navíc u přítomných nesouvisejících aktivit v regionu byla velká šance, že region opustí. Z výše uvedených závěrů plyne, že technologická příbuznost k stávajícím aktivitám v regionu je důležitou proměnnou pro potenciální úspěch nové firmy.

Zde představené práce staví své výsledky především na kvantitativních analýzách, což Bugge a Øiestad (2015) považují za značně zkrslující. Ve své práci se tedy pokusili proniknout hlouběji do procesu přenosu znalostí (tedy detailněji do procesu regionálního větvení) pomocí kvalitativní metody na mikroúrovni uvnitř jednoho odvětví (vydavatelského). Na základě této případové studie potvrdili, že výše uvedené způsoby přenosu znalostí (diverzifikace firmy, spinoff, mobilita pracovní síly a sociální sítě) definované Boschmou a Frenkenem (2007, 2011) jsou skutečně klíčové v procesu regionálního větvení, přičemž přelivy znalostí se uskutečňují třemi základními procesy vedoucích k diversifikaci, které již dříve popsali Desrochers a Leppälä (2011). Prvním je přenášení a přizpůsobování specifického know-how do jiných odvětví, především skrze pracovní mobilitu. Druhý způsob spočívá ve využití externích impulsů a implementace do stávajícího zaměření a poslední, třetí, je realizován skrze formální i neformální spolupráci aktérů, kteří mají odlišné schopnosti.

Boschma a Frenken (2006) zdůrazňují, že empirický výzkum v rámci proudu evoluční ekonomické geografie disponuje širokou škálou možného metodického uchopení zkoumané problematiky. Téma regionálního větvení se dá například pojmut skrze různá metodická řešení konceptu příbuzné rozmanitosti stavícího své základy především na technologické a kognitivní blízkosti. Základní způsob představuje takzvaná metoda ex-ante (předpoklad příbuznosti), kde se blízkost posuzuje podle porovnávání NACE kódů odvětvové klasifikace, přičemž Frenken a kol. (2007) považuje odvětví či ekonomické aktéry za příbuzné, pokud sdílejí první dvě čísla kódu (tedy stejnou divizi, viz níže). Utříděná klasifikace ekonomických aktivit (NACE Rev. 2, ze které vychází i CZ-NACE) je popsána například v publikaci od EUROSTAT a European COMMISSION (2008), kde je zpracovatelský průmysl rozdělen do 24 divizí (kombinace čísel na prvních dvou místech kódu), 95 skupin (kombinace čísel na prvních třech místech kódu) a 231 tříd (kombinace čísel na prvních čtyřech místech kódu).

Další možností je posuzování příbuznosti zpětně, například podle společného výskytu produktů, jelikož Hidalgo a kol. (2007) předpokládá, že příbuzné produkty

vyžadují podobné vstupy a technologie. Tento metodický přístup dále rozpracovali Neffke a Henning (2008), kteří vyvinuli metodiku „odhalené příbuznosti“ (tzv. revealed related variety), která je založena na množství společných výskytů produktů patřících do odlišných odvětví zpracovatelského průmyslu v rámci jednoho výrobního závodu. Pokud se produkty dvou odvětví vyskytují často spolu, disponují vyšším indexem příbuznosti než odvětví, jejichž produkty se společně ve výrobních pobočkách nevyskytují. Tato metoda je ovšem velmi náročná na datovou základnu, jelikož pracuje na nejnižší možné úrovni v rámci firemního prostředí a vyžaduje znalost výrobního portfolia každé výrobní pobočky. O to více je ovšem přesnější, jelikož na firemní úrovni velké a významné korporace často provozují vedle sebe aktivity, které spolu nijak nesouvisí. Bugge a Øiestad (2015) doplnili tuto výrazně kvantitativně zkoumanou problematiku o kvalitativní výzkum skrze rozhovory s firmami, které se pohybují v dynamicky se měnícím odvětví. Tanner (2014) svůj výzkum založil na kombinaci kvantitativních dat s detailními rozhovory, což taktéž přineslo velice detailní pohled na mechanismy procesu regionálního větvení.

2.3 Vztah přímých zahraničních investic a vzniku nových firem

Tato podkapitola bude věnována problematice PZI, respektive tomu, jak ovlivňují hostující ekonomiku a jak zasahují do problematiky vzniku nových firem. Nejprve však bude alespoň v základech nastíněn kontext, v rámci kterého PZI fungují.

Ekonomická globalizace vedla za posledních přibližně padesát let k masivnímu propojení národních ekonomik, které tak částečně splynuly v jednu ekonomiku globální, a to skrze toky zboží, služeb a především finančního kapitálu (Gereffi a kol. 2001). Zefektivnění výrobních i nevýrobních procesů skrze vertikální dezintegraci způsobilo rozštěpení jednotlivých úkonů do husté sítě ekonomických aktérů, především pak firem (Davidsson a kol. 1994). K uchopení této problematiky vyvinuli Henderson a kol. (2002) teoretický rámec GPN, který popisuje organizaci tohoto složitého ekosystému firem, především pak horizontální a vertikální vztahy mezi nimi a prostředím, ve kterém fungují. V rámci této teorie jsou firmy hierarchicky organizovány dle jejich mocenského potenciálu a postavení na globálním trhu. V důsledku toho výkonné firmy často investují

za hranice svého původu (nejčastěji právě skrze PZI), aby tak zvýšili svůj vliv a podíl na trhu.

„Dle devizového zákona ČR č. 219/1995 Sb. jsou PZI vymezeny jako investice do jiné země za účelem získání podílu na kmenových akcích a rozhodovacích pravomocích ve výši alespoň 10 %, či takového podílu, který dává zahraničnímu investorovi rozhodovací pravomoci“ (Srholec 2004, s. 11).

Česko se v rámci střední a východní Evropy po rozpadu východního bloku a následným otevřením ekonomiky stalo velice zajímavým cílem pro PZI, jelikož jako tradičně průmyslový stát disponovalo relativně levnou, ale kvalifikovanou pracovní silou, blízkostí k výkonné německé ekonomice a také značným tržním potenciálem (Pavlínek 1998). Poté, co české banky (nově pod kontrolou zahraničního kapitálu) v druhé polovině devadesátých let zavedly systém investičních pobídek, se Česko stalo ještě více atraktivní pro zahraniční investory a zaznamenalo skutečně vysoký příliv PZI (Srholec 2004).

V návaznosti na výše uvedené Nölke a Vliegenhart (2009) identifikují Česko jako závislou tržní ekonomiku, přičemž charakteristickým znakem je závislost na zahraničním kapitálu a investičních rozhodnutích nadnárodních korporací. Autoři zmiňují, že masivní zahraniční investice do postkomunistických zemí ve střední Evropě byly jednoznačně klíčovým faktorem úspěšné transformace a modernizace zdejších ekonomik. Poelhekke a van der Ploeg (2009) uvádějí, že PZI jsou účinným nástrojem, skrze který je umožněna restrukturalizace hostující ekonomiky, jelikož kromě kapitálu přináší i know-how a nové technologie. V českém prostředí hrály PZI velmi výraznou roli v procesu ekonomické transformace, ať už se jednalo například o obnovení zmíněného kolabujícího bankovního sektoru nebo významných kolabujících průmyslových firem (Pavlínek 1998 uvádí příklad Škody Auto, která se díky investicím ze strany Volkswagenu AG stala vysoce prosperující automobilkou). Nicméně Nölke a Vliegenhart (2009) dodávají, že z toho pramenící následná závislost na zahraničním kapitálu není dlouhodobě z ekonomického a obecně celospolečenského hlediska příznivá. Jedním z důsledků může být například skutečnost, že velká část tuzemských firem nedokáže plně konkurovat těm zahraničním a v návaznosti na to zaujímají pozice v nejspodnějších patrech GPN (Pavlínek a Janák 2007; Pavlínek a Žížalová 2016). Blažek a Uhlíř (2011) proto zdůrazňují možnost vylepšení pozice „upgrading“ pro firmy v rámci GPN, ať už díky vlastním schopnostem či přelivům z PZI. Nicméně tato strategie je mimořádně obtížná a vyžaduje systematické

a dlouhodobé úsilí nejen ze strany firem, ale také ze strany veřejného sektoru (např. prostřednictvím sofistikované a zacílené inovační politiky).

V nepřímé návaznosti na výše uvedená zjištění Lengyel a Leydesdorff (2015) na příkladu Maďarska studovali, jak firmy vlastněné zahraničním kapitálem ovlivňují kvalitu RIS, jejichž funkčnost by měla ideálně vést k určité soběstačnosti ekonomických aktérů, co se týče tvorby a využívání vlastních znalostí. Autoři dospěli k závěru, že v relativně vyspělejších regionech existuje pozitivní vliv zahraničně vlastněných firem na kvalitu a efektivní fungování RIS, ale v méně rozvinutých regionech v tomto ohledu příliš nepřispívají.

Důsledky PZI pro hostující ekonomiku dále závisejí na motivaci investorů, přičemž na základě literatury lze rozlišovat dva základní typy PZI. Horizontální PZI popisuje Brainard (1993) jako přiblížení produkce koncovému zákazníkovi kvůli minimalizaci obchodních a dopravních nákladů, zatímco skrze vertikální PZI se nadnárodní firmy spíše snaží využít rozdílných cenových hladin napříč zeměmi a minimalizovat tak své výrobní náklady (Helpman 1984). Alfaro a Charlton (2009) díky unikátnímu datovému souboru dceřiných firem po celém světě dospěli ke zjištění, že významné množství PZI proudí mezi bohatšími a vyspělými zeměmi, a to často v podobě vertikálních vnitro-odvětvových investicích do dceřiných firem, které kontrolují konečnou fázi výroby. To podle autorů vyvrací hypotézu, že nadnárodní firmy investují do zahraniční výroby především kvůli rozdílům v cenové hladině. Na příkladu německých PZI v Česku Schäffler a kol. (2017) taktéž zjistili, že hlavním motivem není levná pracovní síla, nýbrž její vysoká kvalifikovanost. Zároveň ovšem dodávají, že toto platí především pro německé příhraničí, jelikož nadnárodní německé firmy nejsou ochotny příliš investovat do vzdálenějších oblastí, z části kvůli nedotažené dopravní infrastruktuře.

PZI mají dále významný vliv na celé podnikatelské prostředí v hostující ekonomice. Zaprvé, jsou to právě především nadnárodní společnosti, které mají tendence zakládat v regionech nové aktivity (příliš nesouvisející s dosavadním regionálním portfoliem aktivit), čímž nepřibuzně diversifikují regionální základnu (Neffke a kol. 2018). Elekes a kol. (2019) doplňují, že tato tendence odchylovat se od struktury ekonomické základny je u nově vstupujících zahraničních firem vyšší, než u domácích. Tato skutečnost je dána možností dceřiných firem čerpat z vnitropodnikových sítí. Dále PZI stimulují vznik nových firem, ale pouze do určité kritické míry, po jejím překročení již vzniku nových

fírem spíše brání. Tento vliv PZI na vznik nových fírem přitom slábne se vzdáleností, mnohem důležitější jsou tedy vnitro regionální přelivy než meziregionální (Lee a kol. 2014). I když autoři zkoumali tento vztah v Korejském prostředí, dá se předpokládat, že bude minimálně do určité míry platit i v prostředí jiných zemí (potenciálně také v prostoru intenzivně se transformujících zemí střední a východní Evropy). To ve svém článku potvrzují Ayyagary a Kosová (2008), nicméně dodávají, že v případě Česka jsou přelivy z PZI stimulující vznik nových fírem pozorovány pouze v sektoru služeb, v průmyslu vznik nových fírem příliš nestimulují.

2.4 Syntéza konceptuálních východisek, výzkumné otázky a formulace hypotéz

S odkazem na výše představený teoretický rámec lze považovat vznik nových a perspektivních fírem za klíčovou hnací sílu potenciálního ekonomického rozvoje a prosperity. Zároveň je z pohledu regionální konkurenceschopnosti žádoucí, aby větší část takto vzniklých fírem byla v tuzemském vlastnictví, přičemž oporou v konkurenčním prostředí by pro tyto firmy měla být regionální znalostní báze, zkušenosti z tržního prostředí, dostupnost kapitálu či případně přelivy z PZI. Cesta zkvalitňování tuzemského firemního prostředí je v českém kontextu klíčová k oslabení závislosti na zahraničním kapitálu a rozvoji soběstačných fírem, které budou mít výkonnost a prostředky pro další rozvoj.

Na závěr této teoretické části je nutné dodat, že zde řešená problematika je komplexního charakteru a není v možnostech této práce ji celou postihnout či poskytnout komplexní obraz. Vlivů, které ovlivňují kvalitu (z hlediska přežití a potenciálu uplatnění se na trhu) a výkonnost nově vzniklých fírem, je celá řada (namátkou kvalita RIS). Nicméně, jak je patrné z literatury, vybrané tři oblasti (technologická/kognitivní blízkost, vlastnické vztahy a PZI), které navíc obsahují regionální dimenzi z pohledu původu rozvojového potenciálu (uvnitř vs. vně regionu, či nezávisle na této dichotomii), hrají nepochybně významnou roli, a proto je s nimi v rámci této analýzy pracováno. Jedná se tedy o základní náhled na ekonomický vývoj

v Česku skrze firemní dynamiku, přesněji vznik nových firem, v kontextu současných trendů a vývoje v rámci globální ekonomiky.

Diplomová práce v návaznosti na výše uvedené přinese odpovědi na následující výzkumné otázky:

- 1) Jaké typy procesů/způsobů vzniku nových firem převažují ve sledovaných regionech? Obecně vznikají nové firmy spíše z vnitřních zdrojů regionu (štěpením z již existující firemní základny, ať už z technologického či vlastnického hlediska) nebo zvenčí regionu (investice z jiných regionů, PZI), či bez jakékoliv vazby návaznosti na existující ekonomické prostředí?
- 2) Do jaké míry se liší způsoby vzniku nových firem v regionech s odlišnou horizontální polohou?
- 3) Existuje vztah mezi způsobem vzniku firmy a její ekonomickou výkonností?

Na základě literatury byly k výzkumným otázkám formulovány následující hypotézy:

H 1: I když je Česko relativně závislé na investicích ze zahraničí, předpokládá se na základě kapitoly 2.2 (např. Klepper 2007a; Neffke a kol. 2011), že u firem, jejichž vznik se bude odvíjet od existujících zdrojů v rámci ekonomického prostředí, budou významně převažovat endogenní procesy, tedy štěpení z již existujících zdrojů v regionu (z pohledu technologické/kognitivní blízkosti nebo majetkového štěpení).

H 2: Na základě literatury (např. Davidsson a kol. 1994; Reynolds a kol. 1994) lze předpokládat, že odlišné strukturální charakteristiky a zdroje ve sledovaných regionech vycházející také z odlišné horizontální polohy (např. Schäffler a kol. 2017) budou mít vliv na odlišnou strukturu nově vzniklých firem dle navržené typologie. Konkrétně se předpokládá vyšší zastoupení nových firem generovaných vnějšími procesy v Plzeňském kraji, a to díky blízkosti investičně silné německé ekonomiky.

H 3: Na základě zjištění Berger a Udell (1995), Schutjens a Wever (2000), Klepper (2002), Reynolds a Curtin (2008), Bena a Ortiz-Molina (2013) a dalších lze předpokládat existenci statisticky významného vztahu mezi způsobem vzniku firmy a její ekonomickou výkonností, viz níže:

H 3.1: Dle literatury (např. Berger a Udell 1995; Klepper 2002; Schutjens a Wever 2000) je nejnižší ekonomická výkonnost (průměrný obrat, absolutní i relativní ziskovost za pět let od založení firmy) očekávána u firem založených nahodile bez vztahu k existujícímu ekonomickému prostředí (začínající podnikatelé bez zkušeností v tržním prostředí a omezenými finančními možnostmi).

H 3.2: Na základě literatury (např. Bena a Ortiz-Molina 2013; Elekes a kol. 2019) lze předpokládat, že ekonomicky výkonnější budou firmy vzniklé exogenními procesy než firmy vzniklé na základě endogenních procesů, především kvůli obecně větším finančním možnostem, znalostem z tržního prostředí a specifickému know-how.

3. Metodika a datová základna

V rámci této kapitoly bude představené metodické uchopení řešené problematiky. To zahrnuje stanovení vhodného zájmového území s časovým rámcem a představení základního datového souboru. V druhé části pak následuje samotná konstrukce empirické analýzy.

3.1 Zájmové území, časový rámec a datová základna

Vzhledem k zaměření této práce na nové firmy (právní forma s.r.o. a a.s.) ve zpracovatelském průmyslu (zdůvodnění v kapitole 2) jsou v zásadě dvě možnosti, jak výběr zájmového území v rámci Česka pojmout. První možností je zaměřit se na celé Česko a získat tak ucelený obraz o zkoumané problematice napříč kraji s odlišnou mírou specializace na zpracovatelský průmysl, nicméně tato varianta není z hlediska náročnosti a dostupnosti potřebných dat (více v kapitole 3.2) příliš vhodná. Druhou variantou je komparativní analýza dvou regionů (v tomto případě krajů), která je v této práci zvolena právě z důvodu přiměřené velikosti datového souboru k rozsahu práce, který lze reálně zpracovat. Aby byl datový soubor za dva sledované regiony dostatečně široký a zároveň byla podchycena základní dynamika, tak budou sledovány nově vzniklé firmy ve třech po sobě jdoucích letech. Studované regiony (kraje) byly vybírány na základě tří kritérií:

- 1) srovnatelná velikost ekonomické základny firem ve zpracovatelském průmyslu
a srovnatelný počet nově vzniklých firem ve sledovaném období
- 2) silné zaměření na zpracovatelský průmysl
- 3) odlišná horizontální poloha

Za účelem posouzení prvního kritéria byla sestrojena Tabulka 1, která udává počty nových firem za jednotlivé kraje v letech 2008–2012. Tento časový úsek je zvolen zcela záměrně, jelikož je nutné nechat dostatečný časový odstup pro sledování ekonomické

výkonnosti nových firem v následujícím několikaletém období (kapitola 3.2). Jelikož je tato analýza omezena právě dostupností zmíněných ekonomických dat (dostupné do roku 2017), tak rok 2012 představuje hranici, za kterou je ještě možné analýzu vzniku nových firem uskutečnit, aby mohla být zkoumána i případná souvislost vzniku s následným ekonomickým výkonem. Z Tabulky 1 je patrný výrazný pokles nově vzniklých firem v roce 2012, pravděpodobně kvůli následkům ekonomické krize. Naopak období mezi roky 2008–2011 se v rámci většiny krajů jeví jako stabilní a dokonce bohatší na počty nových firem, než období předcházející (ČSÚ 2012). Z důvodu pracování s co možná nejaktuálnějšími daty bylo tedy pro analýzu vzniku nových firem vybráno tříleté období 2009–2011.

Tabulka 1: Počty nových firem za kraje v letech 2008–2012

Kraj	Počet nových firem					Počet firem ke konci 2012
	2008	2009	2010	2011	2012	
Jihočeský	70	86	74	81	46	1769
Jihomoravský	227	237	289	325	153	4713
Karlovarský	36	30	46	36	18	769
Královéhradecký	60	77	66	70	34	1624
Liberecký	53	80	64	61	33	1453
Moravskoslezský	152	163	188	166	74	2838
Olomoucký	69	78	78	76	38	1611
Pardubický	73	65	64	55	31	1442
Plzeňský	91	77	109	81	42	1756
Praha	475	580	714	581	303	6444
Středočeský	158	158	160	138	58	3005
Ústecký	88	107	99	92	33	1808
Vysočina	51	51	65	55	25	1354
Zlínský	97	89	100	93	51	2289
Celkem	1700	1878	2116	1910	939	32875

Zdroj: ČSÚ (2012), vlastní zpracování

Význam zpracovatelského průmyslu v jednotlivých krajích je zobrazen v Tabulce 2. Tabulka 2 je řazena dle výše podílu zpracovatelského průmyslu na celkové hrubé přidané hodnotě (dále jen HPH). I když se ve statistikách ČSÚ nevyskytují odvětvová data v regionálním členění za HDP, tak díky významné korelaci mezi HDP a HPH lze tento podíl zpracovatelského průmyslu vztáhnout i k HDP. Dalším směrodatným údajem je taktéž podíl zaměstnaných v rámci zpracovatelského průmyslu. V rámci Tabulky 2 je patrná skupina krajů, ve kterých zpracovatelský průmysl nehraje takovou roli a naopak nabízí kraje, které by v rámci této analýzy bylo možné sledovat.

Tabulka 2: Význam zpracovatelského průmyslu v krajích Česka (2011)

Kraj	HDP (mil. Kč)	HPH (mil. Kč)	HPH zprac. průmysl (mil. Kč)	HPH zprac. průmysl (%)	Zaměstnanost	Zam. zprac. průmysl	Zam. zprac. průmysl (%)
Zlínský	191 345	172 683	70 287	40,7	263 416	95 791	36,4
Středočeský	441 035	398 020	142 701	35,9	551 363	169 224	30,7
Pardubický	165 724	149 561	51 858	34,7	235 661	78 462	33,3
Liberecký	129 025	116 441	40 303	34,6	193 873	68 821	35,5
Plzeňský	202 607	182 846	60 945	33,3	277 762	86 148	31,0
Kraj Vysočina	162 057	146 251	47 057	32,2	223 991	81 409	36,3
Královéhradecký	183 508	165 610	52 297	31,6	251 747	79 428	31,6
Olomoucký	189 721	171 217	52 021	30,4	270 849	80 569	29,7
Moravskoslezský	405 979	366 383	110 412	30,1	528 063	149 714	28,4
Jihočeský	203 770	183 896	43 838	23,8	299 655	83 391	27,8
Jihomoravský	421 653	380 528	87 813	23,1	553 674	131 439	23,7
Ústecký	250 484	226 054	51 749	22,9	352 360	96 466	27,4
Karlovarský	83 105	75 000	15 158	20,2	141 004	35 600	25,2
H. m. Praha	1 003 742	905 845	63 375	7,0	900 020	61 166	6,8
Celkem	4 033 755	3 640 335	889 814	24,4	5 043 438	1 297 628	25,7

Zdroj: ČSÚ (2011a), vlastní zpracování

S odkazem na výše uvedená „tvrdá“ data byla pro tuto práci vybrána komparace Plzeňského a Zlínského kraje. V obou vybraných krajích je významné zastoupení zpracovatelského průmyslu jak na HPH/HDP, tak i na zaměstnanosti (Tabulka 2). Vybrané kraje disponují početně srovnatelnou ekonomickou základnou ve zpracovatelském průmyslu a také srovnatelnými přírůstky nových firem ve sledovaných letech (Tabulka 1). Zároveň je zde splněna podmínka ohledně odlišné horizontální polohy. Navíc se jedná o příhraniční oblasti, což s odkazem na literaturu předpokládá výraznější zapojení vnějších procesů vzniku nových firem. Dále ani jeden z těchto krajů není řazen mezi strukturálně postižené regiony, tudíž případné ovlivnění ekonomické výkonnosti nových firem nebude ovlivněno touto skutečností, respektive v rámci těchto dvou krajů mají nové firmy přibližně srovnatelné podmínky z hlediska zdraví ekonomického prostředí.

Seznamy firem obsahující potřebné údaje k analýze (IČ, datum vzniku, název, hlavní NACE, institucionální sektor, sídlo) za jednotlivé sledované roky byly filtrovány z datového souboru Registru ekonomických subjektů (ČSÚ 2012), který obsahuje všechny ekonomické subjekty existující ke konci roku 2012. Dle data vzniku, právní formy (s.r.o. a a.s.), příslušnosti k CZ-NACE v rozmezí 10-33 a příslušnosti sídla

do jednoho ze dvou sledovaných krajů bylo získáno celkově 6 datových souborů nově vzniklých firem po letech 2009, 2010 a 2011 za oba kraje. Analogicky byly získány i datové soubory firem představující existující ekonomickou základnu obou krajů (pro potřebu určení technologické blízkosti nových firem, viz kapitola 3.2.1.2). Ty obsahovaly všechny firmy existující v roce $t-1$ (t = rok sledování nově vzniklých firem), přičemž firmy v likvidaci byly z těchto seznamů vyřazeny.

3.2 Metodická konstrukce postupu pro empirické analýzy

Po zdůvodnění výběru zájmových území a časového rámce následuje v této podkapitole seznámení s metodickým uchopením zkoumané problematiky. Silná metodická inspirace pochází z práce od Schutjens a Wever (2000), kteří na základě široké škály počátečních charakteristik nových firem a jejich ekonomické výkonnosti v následujícím období po vzniku odvodili typologii úspěšnosti. Jelikož primárním cílem této práce je objasnit, jak nové firmy vznikají ve smyslu ne/návaznosti na existující ekonomické prostředí a s ohledem na jejich odlišný počáteční potenciál uplatnit se na trhu (viz kapitola 2), tak bude nejdříve sestavena typologie dle vzniku nových firem a následně bude přistoupeno k hledání potenciálního vztahu mezi způsobem vzniku a následnou ekonomickou výkonností sledovaných firem.

3.2.1 Počáteční charakteristiky vstupující do typologie vzniku nových firem

V této dílčí podkapitole bude představena metodická konstrukce k sestavení typologie dle vzniku nových firem. Na základě literatury byly vybrány 3 počáteční charakteristiky vstupující do typologie. Vybrané charakteristiky kombinují vnější faktory prostředí (návaznost/nenávaznost na existující ekonomické prostředí) s faktory spojené s firmou samotnou, respektive s jejím vlastnictvím a na to navazující problematiku (Schutjens a Wever 2000). Jsou jimi majetkové vztahy/vlastnická struktura, technologická příbuznost vzhledem k firmám v regionu a původ kapitálu. Níže následuje popis každé z vybraných charakteristik.

3.2.1.1 Majetkové vztahy/vlastnická struktura

V této charakteristice jsou přímo zakomponovány vnější faktory prostředí společně s těmi firemními, které dle literatury mohou mít vliv na ekonomickou výkonnost nových firem. S odkazem na kapitolu 2.2 věnující se regionálnímu větvení (především z technologického/kognitivního hlediska) se lze těmito myšlenkami inspirovat a přenést koncept větvení do roviny majetkových vztahů. Stejně tak jako se mohou štěpit v rámci regionu příbuzné aktivity z technologického hlediska, tak se může štěpit do nových oblastí (v tomto případě nových firem) i vlastnictví určitého podnikatele. A to na podobném principu jako u větvení z technologického hlediska, tedy na základě určitých existujících zdrojů (v tomto případě například znalost trhu, znalost vedení firmy, know-how, disponibilní prostředky k investicím a dalšímu podnikání). Firemní faktory v rámci této charakteristiky vyplývají z odlišných zkušeností, kompetencí a finančních možností zakládajících podnikatelů (viz například Berger a Udell 1995; Klepper 2002).

U každé nové firmy bude určeno, zda je založena začínajícím podnikatelem/podnikateli nebo zda její zakladatel/é již podnikají (mají k datu založení nové firmy vlastnický podíl v jiné firmě a to již bez ohledu na odvětví/сектор, podnikání na živnostenský list se nezahrnuje). U případů, kdy je nová firma založena již aktivními podnikateli, bude nadále zjišťováno, kde se tyto další aktivity nacházejí. V případě, že se provozované podnikatelské aktivity nacházejí ve stejném regionu, lze novou firmu považovat za odštěpenou z existující regionální ekonomické základny, a to z hlediska vlastnických vztahů (alespoň u jednoho v případě více zakladatelů). Druhá možnost, která v rámci tohoto případu může nastat je, že provozované aktivity se nacházejí mimo sledovaný region (kraj), v tomto případě lze založení nové firmy považovat za exogenní proces, tedy vycházející z vnějšku sledovaného regionu (kraje).

Jelikož datový soubor z RESu informace o vlastnictví neobsahuje, bylo nutné jednotlivě za každou firmu v obchodním rejstříku (KURZYCZ–Obchodní rejstřík firem; VRSL–Veřejný rejstřík podle subjektů) tuto vlastnickou strukturu dohledat a u zakládajících majitelů zjistit případné další podnikatelské aktivity k danému datu. Zakládající podnikatelé, kteří dříve měli vlastnický podíl v nějaké jiné firmě, avšak k datu založení nové firmy žádnými podíly nedisponují, budou klasifikováni jako začínající podnikatelé, jelikož se v danou chvíli na trhu a obecně v ekonomickém prostředí nepohybují.

Vzhledem k tomu, že nově vzniklé firmy jsou typicky zakládány více podílníky současně, tak je nutné nastavit podmínky pro určování těchto případů. Pokud je firma založena začínajícím a již aktivním podnikatelem (bez ohledu na to, kde se současné vlastnické podíly nacházejí), je tato firma klasifikována jako „založena podnikatelem vlastním podíly v jiných firmách“, protože právě zdroje, které tento podílník přináší do nové firmy, mohou zásadně ovlivnit její výkonnost. V situaci, kdy se mezi zakládajícími podílníky nové tuzemské firmy vyskytnou podnikatelé vlastníci podíly v jiných firmách, přičemž jeden mající podíly uvnitř regionu a druhý vně, tak bude tato firma automaticky zařazena do přechodného typu v rámci konečné typologie (viz kapitola 3.2.2). Důvodem je nemožnost určení, odkud přesně pocházejí klíčové zdroje pro chod nové firmy.

3.2.1.2 Technologická blízkost k existující ekonomické základně

Na základě kapitoly 2.2 pojednávající o regionálním větvení bude pro každou novou firmu určena míra technologické spjatosti s již existující ekonomickou základnou v regionu (kraji) v rámci zpracovatelského průmyslu. Na základě toho pro potřeby zařazení do typologie bude následně určeno, zdali nová firma v rámci své hlavní aktivity navazuje na technologicky dominantní odvětví v regionu (regionální větvení) či nikoli. Z hlediska možného vlivu této charakteristiky na ekonomickou výkonnost firmy je tato charakteristika definována jako faktor prostředí (Schutjens a Wever 2000). Na základě literatury bude technologická blízkost k existující ekonomické základně měřena pomocí přístupu ex-ante příbuzné rozmanitosti (viz např. Frenken a kol. 2007; Blažek a kol. 2016). Na základě výše uvedeného byl sestrojen index, pomocí kterého byl pro každou novou firmu určen podíl potenciálních partnerů s podobným zaměřením. Konstrukce zde použitého indexu vypočítaného pro každou novou firmu na základě CZ-NACE kódů odvětvové klasifikace je inspirována Jaccardovým indexem¹ a má následující podobu:

$$IX_{NACE}(\text{nové firmy}) = \frac{(A_{x4} * 0,5 + A_{x3} + A_{x2} * 1,5)}{[B - (A_{x4} * 0,5 + A_{x3} + A_{x2} * 1,5)]}$$

¹ Jaccardův index je statistická metoda pro určení míry podobnosti mezi dvěma skupinami prvků. Jeho výpočet je definován jako velikost průniku mezi oběma sadami dělený sjednocenou množinou z obou skupin prvků. Vzorec lze zjednodušeně zapsat jako $J_{(AB)} = \frac{c}{A+B-c}$, kde A a B představují sledované vzorky a C představuje průnik mezi těmito dvěma vzorky. Více podrobností o Jaccardově indexu například v článku od Fletcher a Islam (2018).

Hlavní CZ-NACE kód nově vzniklé firmy uvedený v RES byl porovnáván se skladbou CZ-NACE kódů všech firem existujících v rámci regionu ve zpracovatelském průmyslu v čase $t-1$ (t = rok vzniku sledované nové firmy). S odkazem na Frenken a kol. (2007) „A“ ve vzorci označuje počet firem v regionu, které mají shodu s novou firmou v rámci NACE kódu na minimálně prvních dvou řádech, tedy sdílejí první dvě číslice, což předpokládá vzájemnou kognitivní blízkost. Ve jmenovateli je pak tento stejný počet odečten od počtu firem, které takový průnik se sledovanou novou firmou nemají. Jelikož ovšem různá míra blízkosti má různé důsledky pro potenciální dvojici firem, je hodnota označující počet firem spadající pod „A“ vážena. Při největší míře podrobnosti (tj. na 4. řádu) se již jedná o velmi specifické aktivity, v rámci kterých si dvojice firem, která má na této úrovni shodu, spíše konkuruje, než že by zde byl prostor pro vzájemné obohacení se (Boschma 2005). Proto je počet těchto firem vážen hodnotou 0,5. Při shodě na třech řádech se již jedná o širší okruh aktivit, v rámci kterého mohou firmy těžit z podobných znalostí a kompetencí na základě jejich příbuznosti. Počet těchto firem je tedy vážen neutrální hodnotou 1, hodnota počtu takto spřízněných firem se tedy nezmění. Nakonec shoda na zmíněných prvních dvou řádech přináší mezi dvěma firmami dle Frenken a kol. (2007) největší potenciál pro vzájemné uplatnění znalostí, jelikož kognitivní vzdálenost je pro tyto přelivy znalostí ideální. Proto je tedy hodnota počtu takto spřízněných firem se sledovanou nově vzniklou firmou vážena hodnotou 1,5.

Určení vážících konstant je problematikou samo o sobě a jejich volba je často sporná. Nicméně v tomto případě volba hodnot 0,5; 1; 1,5 vyplývá z potřeby, aby hodnota prostřední konstanty zůstala neutrální a krajní hodnoty byly stejnou měrou zvýšeny respektive sníženy. V tomto poměru je totiž dle autora dobře vystihnuta přínosnost shod na různých řádech jednotlivých CZ-NACE kódů v rámci konceptu příbuzné rozmanitosti.

Pro každý sledovaný rok a region tak vznikla číselná řada zachycující indexy za všechny nově vzniklé firmy v daném roce. Pro potřeby typologie je ovšem nutné pro každou firmu určit zda má či nemá technologickou a kognitivní oporu v existující ekonomické základně. Pokud ano, tak lze považovat aktivity nových firem jako větvící se z existujícího ekonomického prostředí na základě technologického hlediska. Pokud ne, tak nová firma spíše nepřibuzně diversifikuje ekonomickou základnu, což minimalizuje její možnosti ohledně hledání vhodných partnerů na trhu, kvalifikované pracovní síly atd. Na základě předpokladu, že různá odvětví v rámci zpracovatelského průmyslu disponují různým zastoupením v regionu, bude hranice dělicí nové firmy dle míry příbuznosti

k existující ekonomické základně vedena v místě největšího skoku (diskontinuity) v rámci hodnot vypočtených indexů. Na základě toho lze zařadit nové firmy dle tohoto kritéria do výsledné typologie.

Metodické podchycení této počáteční charakteristiky u nově vzniklých firem kvůli své složitosti a náročnosti na data disponuje mnohými omezeními a problematickým uchopením. Zaprvé, vykazované hlavní aktivity (CZ-NACE kódy) nemusí 100% odpovídat opravdu převažujícímu hlavnímu oboru (i když ve většině případů tomu tak je). Dále vypočtený index uvádí pouze předpoklad a ne kauzální návaznost, že by se firmy opravdu větvily z existujících aktivit a zdrojů v regionu (což je dáno samotným metodickým přístupem ex-ante příbuzné rozmanitosti). Za problematické může být považováno také dělení číselné řady, která by vykazovala kontinuální trend mezi vypočítanými hodnotami indexu (i když se tato varianta nepředpokládá). Nicméně vzhledem k omezeným možnostem podchycení tohoto fenoménu v rámci této práce a pro potřeby zasazení nových firem do výsledné typologie je toto řešení dostačující a poskytující určitý obraz o firemní dynamice z technologického hlediska v rámci sledovaných regionů.

3.2.1.3 Původ kapitálu

Na základě kapitoly 2.3 pojednávající o přímých zahraničních investicích bude u každé nové firmy sledován původ kapitálu, jakožto faktor spojený se vznikem nové firmy (Schutjens a Wever 2000), který má dle literatury potenciál ovlivnit budoucí výkonnost firmy. V rámci této charakteristiky budou nové firmy děleny na tuzemské a na firmy založeny dominantně zahraničním kapitálem. Tato informace je přímo obsažena v databázi z RES, takže novým firmám bude jednoduše přiřazena jedna ze dvou možností dle původu kapitálu. Nicméně může nastat situace, kdy novou firmu založí tuzemská společnost, která je ovšem ve vlastnictví zahraničního kapitálu. V tomto případě je tato nová firma v RES uváděna jako ve vlastnictví tuzemského kapitálu. Při zjištění této zkušenosti na základě informací v obchodním rejstříku budou tyto nové firmy reklasifikovány a zařazeny do skupiny zahraničního původu kapitálu, jelikož se zde může uplatnit napojení na zdroje kontrolující firmy.

3.2.2 Konstrukce výsledné typologie na základě sledovaných počátečních charakteristik nových firem

V rámci shrnutí výše popsaných počátečních charakteristik je zde uveden jejich přehled s jednotlivými možnostmi (Tabulka 3), které v rámci nich mohou při sledování nastat. Kombinací všech níže uvedených možností navzájem vzniklo 12 typů. Pro svůj rozsah byla tabulka zobrazující všech 12 různých variant zařazena do přílohy (Příloha 1).

Tabulka 3: Přehled počátečních charakteristik vstupujících do typologie

Název charakteristiky	Možnosti + kódové označení
Vlastnická struktura / Majetkové vztahy	Začínající podnikatel - 1A Podnikatel vlastnící podíly ve firmách v regionu - 1B Podnikatel vlastnící podíly ve firmách mimo region - 1C
Technologická návaznost na aktivity v regionu	Firma technologicky nepříbuzná s aktivitami v regionu - 2A Firma technologicky příbuzná s aktivitami v regionu - 2B
Původ kapitálu	Tuzemský - 3A Zahraniční - 3B

Zdroj: vlastní tvorba

Jak je z Přílohy 1 patrné, některé kombinace možností v rámci počátečních charakteristik se buďto vzájemně vylučují, nebo nedávají vzhledem k existujícímu ekonomickému prostředí příliš smysl a nepředpokládá se tedy jejich výskyt. Kompletní popisy typů, které mohou nastat po kombinaci výše nastíněných možností, a vysvětlení se nacházejí v tabulce v rámci Přílohy 1. Na základě osmi typů, které mohou ve skutečnosti nastat, byla sestavena finální typologie vzniku nových firem (Tabulka 4), se kterou je v rámci empirické části pracováno.

Tabulka 4: Výsledná typologie dle vzniku nových firem

Nahodilé založení firmy	Regionální větvení (vnitřní procesy)			Přechodný typ	PZI + tuzemská vnější investice (vnější procesy)		
	Technologické hledisko	Vlastnické hledisko	Technologické i vlastnické hledisko		Tuzemská vnější investice (vlastnické hledisko)	PZI (nesouvisející aktivita vzhledem k výrobnímu portfoliu regionu)	PZI (do souvisejících aktivit uvnitř regionu)
Vznik nové firmy bez návaznosti na existující ekonomické prostředí				Větvení z technologického hlediska, ovšem tuzemská investice z vnějšku regionu, není známa hlavní motivace (+ kombinované vlastnictví)			
- bez možnosti čerpat z existujících zdrojů v ekonomickém prostředí	+ kognitivní blízkost, struktura pracovního trhu - bez zkušeností na trhu a pravděpodobně bez finanční výhody	+ zkušenosti v tržním prostředí a pravděpodobně s finanční výhodou - bez kognitivní blízkosti	+ oba typy pozitivních přelivů	+ zkušenosti v tržním prostředí a pravděpodobně s finanční výhodou (uvnitř případně vně regionu), případně kognitivní blízkost a struktura pracovního trhu	+ zkušenosti v tržním prostředí a pravděpodobně s finanční výhodou - bez kognitivní blízkosti	+ se značnými možnostmi s ohledem na kontrolujícího vlastníka - bez kognitivní blízkosti	+ se značnými možnostmi s ohledem na kontrolujícího vlastníka, kognitivní blízkost, struktura pracovního trhu
1	2	3	4	5	6	7	8

Zdroj: vlastní tvorba

Popisky řádků: 1. typ, 2. podtyp, 3. popis podtypu, 4. číselný kód - podtyp

3.2.3 Vztah mezi typy vzniku nových firem a ekonomickou výkonností

Pro objasnění předpokladu, že různé typy nových firem z pohledu jejich vzniku mají odlišný potenciál z hlediska výkonnosti a celkového uplatnění na trhu, je struktura nových firem dle typologie vztažena k jejich výkonnosti v následném období po jejich vzniku. Schutjens a Wever (2000) konstatují, že ekonomických ukazatelů indikujících úspěch nových firem se napříč literaturou používá celá řada. Jmenují například zisk, návratnost investic či firemního kapitálu, přidanou hodnotu, růst obrátu, nebo počet zaměstnanců. V rámci výše zmíněných ukazatelů lze vnímat rozdíly v povaze ve smyslu kvantity a kvality. Zatímco výše obrátu či počet zaměstnanců představují spíše kvantitativní charakteristiku firmy z hlediska její velikosti, tržní síly, pozice na trhu, tak ostatní zmíněné ukazatele (zisk, přidaná hodnota, návratnost kapitálu) lze vnímat z pohledu kvality, respektive ekonomické efektivity firmy. Tyto dva druhy ukazatelů spolu mohou, avšak nemusí korelovat. Z tohoto důvodu budou využity oba druhy ukazatelů, tedy výše obrátu jakožto ukazatel velikosti, výkonnosti, růstu či tržní síly a zisk (absolutně i relativně prostřednictvím rentability aktiv, dále jen ROA) prezentující ekonomickou efektivitu. Zisk je zde brán jako výsledek hospodaření před zdaněním, jelikož různá míra zdanění napříč různě výkonnými firmami z hlediska obrátu by mohla tento údaj zkreslit. Ukazatel ROA je vypočítán jako výsledek hospodaření před zdaněním (zisk) lomeno celkovými aktivy firmy. Data pro tuto část analýzy byla exportována z databáze Bisnode.

Aby byla výpovědní hodnota ukazatelů co nejvyšší, u každé nové firmy bude sledován průměr za pětileté období po vzniku firmy, což by mělo být dostatečně dlouhé období k tomu, aby měla tato informace relevantní vypovídající hodnotu (Schutjens a Wever 2000 například pracují pouze s tříletým obdobím po vzniku). Jelikož výše zmíněné ekonomické ukazatele jsou dostupné pouze za část sledovaných firem, a u těchto firem v některých případech jen za některé roky, budou do této statistické analýzy zahrnuty všechny firmy, které mají daný ukazatel dostupný minimálně za tři roky v rámci sledovaného pětiletého období. U těchto firem, které nedisponují kompletním pokrytím dat za všech pět let, budou průměry vypočítány na základě údajů za tři, respektive čtyři roky. K tomuto řešení je přistoupeno z důvodu maximalizace vzorku firem pro účely této statistické analýzy. Zároveň se předpokládá, že ekonomické ukazatele v chybějících 1-2 letech se nebudou významně odchylovat od 3-4letého průměru v rámci pětiletého sledovaného období.

Z hlediska omezené dostupnosti těchto dat, a tím menším rozsahem datového souboru, bude tato analýza zhotovena za oba kraje na úrovni hlavních typů (tedy nahodilé založení firmy, vnitřní procesy a vnější procesy, přechodný typ kvůli marginálnímu zastoupení nebude zahrnut, viz kapitola 4.1). Na základě x-letých průměrů vybraných ukazatelů bude sledováno, jestli se tyto hodnoty významně liší napříč třemi sledovanými typy dle vzniku nových firem. K tomuto zhodnocení bude využita analýza rozptylu (ANOVA) či její neparametrické varianty, která jsou pro tento případ z hlediska povahy dat vhodná.

4. Empirická analýza

V této kapitole jsou prezentovány výsledky zkoumané problematiky. V první podkapitole jsou představeny závěry samotného jádra této práce, tedy typologické rozčlenění nových firem dle jejich vzniku ve sledovaných regionech. Popsána je jak samotná typologická struktura, tak i její vývoj v obou krajích za sledované tři roky. Tato podkapitola je zakončena konfrontací obou krajů společně se zodpovězením prvních dvou výzkumných otázek.

Po objasnění typologické struktury nově vzniklých firem následuje testování vztahu mezi typy nově vzniklých firem a jejich ekonomickou výkonností. Tato podkapitola přinese odpověď na třetí výzkumnou otázku a zároveň potvrdí/vyvrátí zásadní vliv sledovaných počátečních charakteristik nově vzniklých firem na jejich ekonomickou výkonnost, a tím i úspěšnost na trhu v českém prostředí.

4.1 Výsledná typologie dle vzniku nových firem

4.1.1 Porovnání obou krajů z hlediska typologické struktury nově vzniklých firem a jejich lokalizace v prostoru

Vzhledem k novosti použitého přístupu v této práci bylo složité předem odhadovat strukturu nově vzniklých firem dle navržené typologie. Na základě literatury byla formulována pouze parciální očekávání, která se potvrdila pouze zčásti. Následující dvě Tabulky (5 a 6) zachycují typologii nově vzniklých firem dle jejich počátečních charakteristik v obou sledovaných krajích v období 2009-2011. Jak je patrné, hlavní typy disponují v obou krajích téměř identickým zastoupením, což vypovídá nejen o podobnosti obou krajů, ale taktéž o možném stabilním vzorci v rámci této problematiky. Nejpočetnější typ představují firmy, které se dle použité metodiky větví z již existující regionální ekonomické základny (přibližně 45 % ze všech firem v obou sledovaných krajích). Toto zjištění pouze potvrzuje Klepperovy závěry (2007a; 2007b; 2010),

že větvení aktivit na základě existujících zdrojů v regionu představuje i v českém kontextu klíčový proces vývoje regionální ekonomické základny.

Tabulka 5: Typologie procesů vzniku nových firem v Plzeňském kraji v období 2009-2011 (267 nově vzniklých firem)

Nahodilé založení firmy	Regionální větvení (vnitřní procesy)			Přechodný typ	PZI + tuzemská vnější investice (vnější procesy)		
	Technologické hledisko	Vlastnické hledisko	Technologické i vlastnické hledisko		Tuzemská vnější investice	PZI, nesouvisející aktivita vzhledem k výrobnímu portfoliu regionu	PZI do souvisejících aktivit uvnitř regionu
Bez návaznosti na existující ekonomické prostředí				Technologické větvení, ovšem tuzemská investice z vnějšku regionu, není známa hlavní motivace + kombinované vlastnictví			
105	26	77	19	6	7	23	4
39,33	9,74	28,84	7,12	2,25	2,62	8,61	1,50
105	122			6	34		
39,33	45,69			2,25	12,73		

Zdroj: ČSÚ (2012), Obchodní rejstřík, vlastní tvorba

Popisky řádků: 1. typ, 2. podtyp, 3. počet firem za podtyp [abs.], 4. počet firem za podtyp [%], 5. počet firem za typ [abs.], 6. počet firem za typ [%]

Tabulka 6: Typologie procesů vzniku nových firem ve Zlínském kraji v období 2009-2011 (282 nově vzniklých firem)

Nahodilé založení firmy	Regionální větvení (vnitřní procesy)			Přechodný typ	PZI + tuzemská vnější investice (vnější procesy)		
	Technologické hledisko	Vlastnické hledisko	Technologické i vlastnické hledisko		Tuzemská vnější investice	PZI, nesouvisející aktivita vzhledem k výrobnímu portfoliu regionu	PZI do souvisejících aktivit uvnitř regionu
Bez návaznosti na existující ekonomické prostředí				Technologické větvení, ovšem tuzemská investice z vnějšku regionu, není známa hlavní motivace + kombinované vlastnictví			
113	51	51	26	6	12	20	3
40,07	18,09	18,09	9,22	2,13	4,26	7,09	1,06
113	128			6	35		
40,07	45,39			2,13	12,41		

Zdroj: ČSÚ (2012), Obchodní rejstřík, vlastní tvorba

Popisky řádků: 1. typ, 2. podtyp, 3. počet firem za podtyp [abs.], 4. počet firem za podtyp [%], 5. počet firem za typ [abs.], 6. počet firem za typ [%]

Druhý nejpočetněji zastoupený typ v rámci sledovaných regionů představují firmy vzniklé bez jakékoliv návaznosti k existujícímu ekonomickému prostředí (přibližně 40 % ze všech firem v obou sledovaných krajích). Na základě tohoto podílu lze předpokládat, že vlastní podnikání je v Česku relativně dobře dostupné, a to i pro osoby, které

s podnikáním v rámci firemního sektoru teprve začínají. Zhruba v polovině případů u tohoto typu firem vlastnil minimálně jeden ze zakladatelů živnostenský list, nicméně jeho skutečné využívání v těchto případech je otázkou. Navíc v rámci této práce není předpoklad, že vlastnictví živnostenského listu může pro začínajícího podnikatele ve firemním sektoru znamenat dle navržené metodiky zásadní výhodu oproti novým podnikatelům, kteří nevlastní ani živnostenský list.

Přibližně každá osmá nová firma pak spadá typologicky do skupiny firem, jejichž vznik lze považovat dle navržené metodiky za exogenní proces vzniku nových firem vzhledem k hosticímu regionu/regionům. V rámci tohoto typu se potvrdil předpoklad, že nové zahraničně vlastněné firmy jsou často zaměřeny na aktivity, které se v rámci existující technologické základny regionu příliš nevyskytují (Neffke a kol. 2018; Elekes a kol. 2019). Elekes a kol. (2019) doplňují, že tato tendence odchylovat se od struktury ekonomické základny je dána možností dceřiných firem čerpat z vnitropodnikových sítí. Ve finálním vzorku se taktéž objevilo několik málo firem (po 6 v obou krajích), které charakterem svého vzniku balancují na pomezí mezi regionálním větvením a vnějšími procesy. Tyto firmy byly tedy zařazeny do zvláštního přechodného typu, který je ovšem svým zastoupením vzhledem k celkovému vzorku marginální.

Jak již bylo zmíněno, poměr v zastoupení hlavních typů se mezi oběma sledovanými kraji neliší. To je relativně překvapivé zjištění, jelikož na základě Schäffler a kol. (2017) bylo legitimní předpokládat, že Plzeňský kraj díky blízkosti silné německé ekonomiky bude cílem většího počtu nových firem pod zahraničním vlastnictvím (a obecně firem vznikajících na základě vnějších procesů), než se Slovenskem sousedící Zlínský kraj. I když je počet nových firem pod zahraniční kontrolou v Plzeňském kraji nepatrně vyšší, podíl těchto podtypů a celkově vnějších procesů vzniku je v obou krajích velmi nízký. Je tedy zřejmé, že horizontální geografická poloha v tomto případě nemá velký vliv.

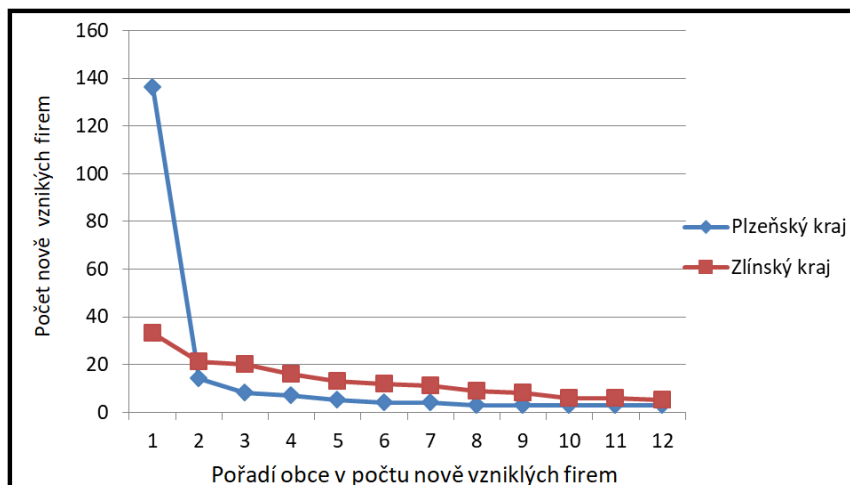
Jediná odlišnost z hlediska vzniklé typologie mezi porovnávanými kraji vychází ze zastoupení jednotlivých podtypů v rámci vnitřních procesů, respektive regionálního větvení. Zatímco ve Zlínském kraji je zastoupení nově vzniklých firem větvcích se z technologického a vlastnického hlediska vyrovnané, tak v Plzeňském kraji významně převažuje počet nových firem, které se větví skrze vlastnické vztahy z existující regionální základny. To může lehce zmírňovat pohled Neffkeho a kol. (2011), kteří

konstatovali, že vývoj v rámci zpracovatelského průmyslu je silně závislý na výchozí struktuře odvětví. Zjištění, že v Plzeňském kraji silně převažuje větvení nových firem z vlastnického hlediska nad hlediskem technologickým, může být vysvětleno tvrzením od Tanner (2014) a Neffke a kol. (2018), že klíčovým faktorem pro regionální větvení aktivit není jen technologická blízkost, ale i ostatní faktory jako například existence podpůrné výzkumné infrastruktury. Plzeň jakožto centrum vyššího řádu v tomto ohledu rozhodně Zlín převyšuje. V Plzni je velké množství velkých nadnárodních firem s vlastním výzkumem a vývojem (dále jen VaV), firem zaměřených pouze na VaV a techničtěji zaměřenou univerzitou (Mlnářík 2018). Toto pozadí může umožňovat místním podnikatelům větvení svých aktivity do oblastí, které se v daném kraji z technologického hlediska příliš nevyskytují.

Odpověď na druhou výzkumnou otázku je s ohledem na výše zmíněné problematická. Typologie dle struktury sledovaných krajů se sice mírně liší na úrovni podtypů v rámci vnitřních procesů vzniku, nicméně v tomto případě je problematické považovat odlišnou horizontální polohu za klíčový faktor této diferenciacce (navíc nebyla explicitně měřena). Očekávané rozdíly v zastoupení jednotlivých skupin dle typů vzniku firem se vzhledem k odlišné horizontální poloze nenaplnily (větší zastoupení vlivů z vnějšího prostředí v Plzeňském kraji díky blízkosti silné Německé ekonomiky). Do jisté míry se také může jednat o jeden z důsledků dřívější ekonomické situace a vzájemných vazeb (utlumení přeshraničních investičních aktivit). Nicméně tuto skutečnost nelze považovat za negativní. Vyšší podíl firem v tuzemském vlastnictví, které staví na existujících zdrojích v regionální ekonomice na úkor předpokládaného vyššího podílu zahraničně vlastněných firem, lze považovat za pozitivní jev.

Analýza vzniku nových firem dle navržené metodiky přinesla také vedlejší, avšak taktéž velice významný vedlejší produkt. Jedná se o prostorový vzorec vzniku nových firem na území sledovaných regionů. Ten ukázal významnou koncentraci nově vzniklých firem do krajského centra v rámci Plzeňského kraje a relativně rozptýlené prostorové rozložení v kraji Zlínském (viz Graf 1). Zatímco v Plzni bylo ve sledovaném období 2009-2011 lokalizováno 50 % ze všech nově založených firem v kraji, ve Zlíně tento podíl činil pouhých 12 %.

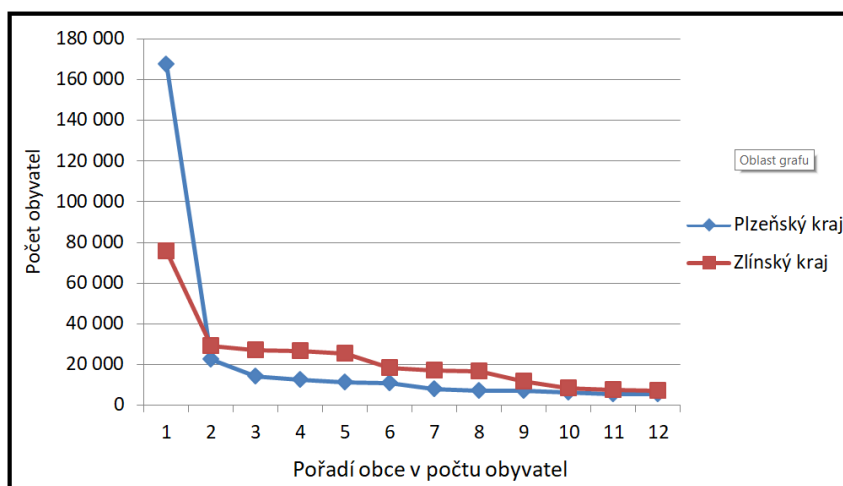
Graf 1: Prostorové rozložení nově vzniklých firem ve zprac. průmyslu (12 nejexponovanějších obcí v obou sledovaných krajích) v období 2009-2011



Zdroj: ČSÚ (2012), vlastní zpracování

Toto prostorové rozložení nově vzniklých firem v obou krajích přibližně kopíruje strukturu sídelního systému (Graf 2). Vysoce asymetrická struktura osídlení v Plzeňském kraji způsobuje silné koncentrační mechanismy, včetně nově vzniklých firem ve zpracovatelském průmyslu, právě směrem do krajského centra. I když z hlediska počtu obyvatel Zlín představuje v rámci svého kraje taktéž relativně dominantní centrum, nedochází zde k takové koncentraci nově vzniklých firem v rámci zpracovatelského průmyslu, i díky silným centrům 2. řádu (například Otrokovice, Vsetín, Uherské Hradiště atd.) v rámci kraje, kde je dohromady lokalizován relativně velký podíl nově vzniklých firem.

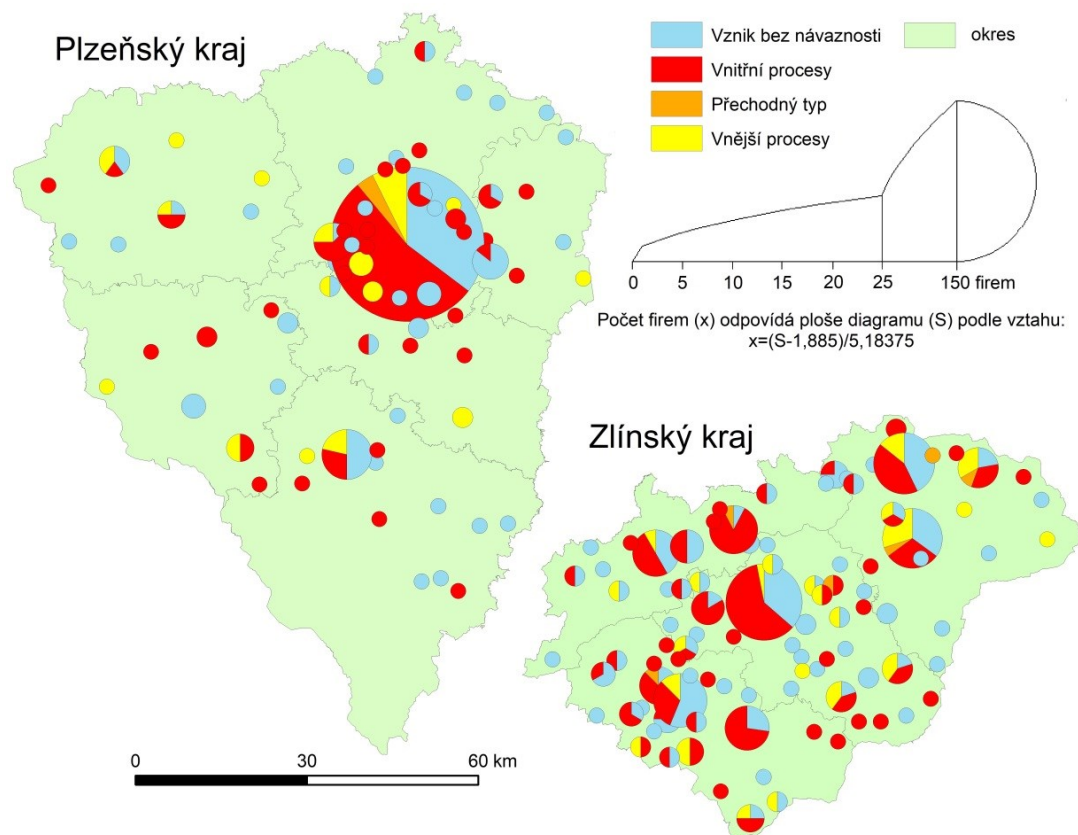
Graf 2: Struktura sídelní soustavy v krajích dle počtu obyvatel (12 největších obcí) k roku 2011



Zdroj: ČSÚ (2011b), vlastní zpracování

Detailnější pohled na prostorovou strukturu nově vzniklých firem s uvažováním jednotlivých typů poskytuje následující Mapa 1. Se silnou koncentrací nových firem v Plzeňském kraji kolem přirozeného centra souvisí velice nízká hustota nově vzniklých firem v ostatních oblastech tohoto kraje. Naopak v kraji Zlínském je toto rozložení relativně rovnoměrné. V rámci uvažování jednotlivých typů nejsou ani v jednom ze sledovaných krajů pozorovány žádné prostorové vzorce a pravidelnosti týkající se koncentrace určitého typu do konkrétních oblastí.

Mapa 1: Prostorové rozložení nově vzniklých firem s uvažováním jednotlivých typů



Zdroj: ArcČR 500 (verze 3.3), Obchodní rejstřík, ČSÚ (2012), vlastní zpracování

Poznámka: Z důvodu zmenšení grafického prvku pro potřeby této práce je pro správné fungování uvedeného vzorce nutné vynásobit naměřený poloměr vstupující do výpočtu S kruhu hodnotou 1,5.

4.1.2 Vývojové tendence z hlediska typologie nově vzniklých firem ve sledovaných krajích v období 2009-2011

Tato dílčí podkapitola doplňuje výše uvedené výsledky o detailnější pohled do typologie a struktury procesů ovlivňujících vznik nových firem v obou krajích po jednotlivých

letech. Ač je sledované období příliš krátké k tomu, aby se na základě něho mohla posuzovat vývojová dynamika v rámci řešené problematiky, tak přesto zde lze sledovat odlišné krátkodobé tendence mezi oběma kraji. Jak je patrné z Tabulky 7, v Plzeňském kraji během sledovaného období klesl podíl nově založených firem bez návaznosti na existující ekonomické prostředí společně s firmami, jejichž vznik je formován vnějšími procesy. Naopak se relativně značně zvýšil podíl nových firem založených na základě existujících regionálních zdrojů (regionální větvení), v případě Plzeňského kraje především skrze vlastnickou strukturu.

Tabulka 7: Vývoj typologické struktury nově vzniklých firem v Plzeňském kraji (2009-2011)

Typ	Nahodilé založení firmy	Regionální větvení (vnitřní procesy)			Přechodný typ	PZI + tuzemská vnější investice (vnější procesy)			
		Technologické hledisko	Vlastnické hledisko	Technologické i vlastnické hledisko		Tuzemská vnější investice	PZI, nesouvisející aktivita vzhledem k výrobnímu portfoliu regionu	PZI do souvisejících aktivit uvnitř regionu	
Podtyp	Bez návaznosti na existující ekonomické prostředí				Technologické větvení, ovšem tuzemská investice z vnějšku regionu, není známa hlavní motivace + kombinované vlastnictví				
	2009; 77 firem [%]	42,86	11,69	18,18	6,49	2,60	5,19	12,99	0,00
		42,86	36,36		2,60	18,18			
2010; 109 firem [%]		42,20	2,75	33,03	8,26	0,00	2,75	8,26	2,75
		42,20	44,04		0,00	13,76			
2011; 81 firem [%]		32,10	17,28	33,33	6,17	4,94	0,00	4,94	1,23
		32,10	56,79		4,94	6,17			

Zdroj: ČSÚ (2012), Obchodní rejstřík, vlastní tvorba

Ve Zlínském kraji jsou tyto krátkodobé tendence opačné. Z Tabulky 8 lze vyčíst, že se v rámci sledovaného období zvýšil podíl nově založených firem bez návaznosti na existující ekonomické prostředí, naopak podíl firem, jejichž vznik lze klasifikovat jako regionální větvení, se v tomto období snížil. Změna podílů v Plzeňském kraji se zdá být celkem logická vzhledem k případným důsledkům v té době probíhající ekonomické krize. To zahrnuje utlumení investiční aktivity (zakládání nových firem) skrze vnější procesy, především pak PZI, a také utlumení investiční aktivity nových podnikatelů. Nicméně protichůdné krátkodobé tendence ve Zlínském kraji svědčí o tom, že buďto se vnější ekonomické vlivy do této problematiky vzniku nových firem nepromítly, popřípadě se promítly částečně s ohledem na specifika regionálního ekonomického prostředí a jeho strukturu.

Tabulka 8: Vývoj typologické struktury nově vzniklých firem ve Zlínském kraji (2009-2011)

Typ	Nahodilé založení firmy	Regionální větvení (vnitřní procesy)			Přechodný typ	PZI + tuzemská vnější investice (vnější procesy)		
		Technologické hledisko	Vlastnické hledisko	Technologické i vlastnické hledisko		Tuzemská vnější investice	PZI, nesouvisející aktivita vzhledem k výrobnímu portfoliu regionu	PZI do souvisejících aktivit uvnitř regionu
2009; 89 firem [%]	33,71	22,47	17,98	11,24	1,12	2,25	8,99	2,25
	33,71	51,69			1,12	13,48		
2010; 100 firem [%]	39,00	16,00	21,00	8,00	4,00	5,00	7,00	0,00
	39,00	45,00			4,00	12,00		
2011; 93 firem [%]	47,31	16,13	15,05	8,60	1,08	5,38	5,38	1,08
	47,31	39,78			1,08	11,83		

Zdroj: ČSÚ (2012), Obchodní rejstřík, vlastní tvorba

4.1.3 Shrnutí zásadních poznatků týkající se typologie vzniku nových firem

V souvislosti s typologií dle vzniku nových firem byly formulovány dvě výzkumné otázky:

- 1) Jaké typy procesů/způsobů vzniku nových firem převažují ve sledovaných regionech? Obecně vznikají nové firmy spíše z vnitřních zdrojů regionu (štěpením z již existující firemní základny, ať už z technologického či vlastnického hlediska) nebo zvenčí regionu (investice z jiných regionů, PZI), či bez jakékoliv návaznosti na existující ekonomické prostředí?
- 2) Do jaké míry se liší způsoby vzniku nových firem v regionech s odlišnou horizontální polohou?

U první výzkumné otázky bylo velmi obtížné, vzhledem k novému metodickému přístupu na základě současné literatury, odhadovat výslednou typologickou strukturu ve sledovaných krajích. Formulována byla parciální hypotéza, že u firem, jejichž vznik se bude odvíjet od existujících zdrojů v rámci ekonomického prostředí, budou převažovat endogenní procesy (regionální větvení) nad exogenními (větvení z aktivit mimo region). Nicméně poměr mezi firmami, které dle navržené metodiky vznikly „od nuly“ a těmi, jejichž vznik byl navázán na existující zdroje v ekonomickém prostředí, byl během vypracování této práce neznámý. Empirické výsledky ukázaly, že tento poměr je v obou krajích 2:3, tedy že převažují nové firmy, jejichž vznik se odvíjí od existujících zdrojů

v ekonomickém prostředí. Zároveň v rámci této skupiny výrazně převažují endogenní procesy nad exogenními, hypotéza tedy byla potvrzena. Nejvyšší zastoupení v obou krajích mají nové firmy, jejichž vznik lze považovat za endogenní regionální proces, respektive regionální větvení (přibližně 45 %). Následují firmy založené bez návaznosti na existující ekonomické prostředí, pro potřeby této práce pod označením „nahodile založené firmy“ (přibližně 40 %). Nové firmy, jejichž vznik lze považovat dle navržené metodiky za exogenní proces vůči sledovaným regionům, zaujímají přibližně 12,5 % z celkového vzorku. Několik málo firem bylo klasifikováno na pomezí mezi endogenními a exogenními procesy vzniku nových firem (přechodný typ).

K druhé výzkumné otázce byla zformulována hypotéza, na základě které se předpokládalo vyšší zastoupení nových firem generovaných vnějšími procesy v Plzeňském kraji, a to díky blízkosti investičně silné německé ekonomiky. Tato hypotéza nebyla potvrzena, na úrovni typů se tato struktura mezi sledovanými kraji s odlišnou horizontální polohou neliší. Toto zjištění může svědčit o relativně stabilním vzorci v rámci studované problematiky. Jedinou odlišností mezi sledovanými kraji je poměrné zastoupení jednotlivých podtypů v rámci vnitřních procesů, respektive regionálního větvení. V Plzeňském kraji převažuje spíše větvení skrze vlastnickou strukturu, ve Zlínském kraji je větvení z technologického stejně časté jako z hlediska vlastnické struktury. Nicméně tuto diferenciaci nelze příliš připisovat geografické horizontální poloze, ale jiným faktorům prostředí ve sledovaných krajích.

Dále byly zjištěny protichůdné tendence krátkodobého vývoje v zastoupení jednotlivých typologických skupin ve sledovaných krajích, což v podstatě vylučuje vliv vnějších faktorů (například ekonomická recese) na tuto strukturu v čase. Identifikovány byly taktéž rozdíly v prostorovém rozložení nově vzniklých firem v rámci sledovaných krajů. Zatímco v Plzeňském kraji s jedním velice dominantním centrem, a tím i silnými koncentračními tendencemi, byly nově vzniklé firmy ve sledovaném období silně koncentrovány právě do krajského města, tak ve Zlínském kraji bylo toto rozložení mnohem více rovnoměrné. Lze tedy pozorovat souvislost mezi charakterem sídelního systému a lokalizací nově vzniklých firem. Spearmanův korelační koeficient zachycující souvislost mezi počtem obyvatel a nově vzniklými firmami v obcích dosahuje hodnoty 0,438 v Plzeňském kraji a 0,528 v kraji Zlínském (podstatná až silná závislost). Zároveň se neprokázal žádný prostorový vzorec v rozmístění nových firem napříč sledovanými typy.

4.2 Vztah mezi typy vzniku nových firem a následnou ekonomickou výkonností

Tato druhá část empirické analýzy má za cíl objasnit vztah mezi typy vzniku nových firem a jejich následnou ekonomickou výkonností. Na základě zahraniční literatury byla zformulována hypotéza, která počítá s rozdíly mezi jednotlivými typy. Jednotlivé tři typy/kategorie budou analyzovány ve vztahu ke dvěma ekonomickým ukazatelům, aby výpovědní hodnota této analýzy byla co nejvyšší. Dle závislosti těchto ukazatelů na vytvořené typologii je dále tato podkapitola členěna.

4.2.1 Závislost firemního obrátu na procesech vzniku nových firem

Prvním zvoleným ekonomickým ukazatelem je firemní obrát. Hodnoty vstupující do analýzy za každou firmu představují průměrnou hodnotu v rámci sledovaného pětiletého období po vzniku firmy (viz kapitola 3.2.2 výše). Hodnota tohoto ukazatele do určité míry vystihuje, jak se nové firmě v následném pětiletém období po vzniku daří, co se týče tržní síly a pozice na trhu. Předpokládá se, že čím vyšší hodnota, tím lépe se nová firmy na trhu uchytí.

Jak již bylo zmíněno výše v metodické části, ne za všechny firmy, se kterými je v rámci této studie pracováno, jsou dostupná ekonomická data. Konkrétně v rámci obrátu za 3 sledované typy, se kterými se v této části pracuje (vznik bez návaznosti na ekonomické prostředí, vnitřní a vnější procesy), firmy s daty pokrývají u obou krajů přibližně 52 % původního vzorku. S přechodným typem v rámci této části práce není vůbec pracováno z důvodu marginálního zastoupení. Nicméně poměr v počtu mezi jednotlivými typy u firem s dostupnými daty je velmi podobný poměrnému zastoupení v původním vzorku, a to u obou krajů (viz Tabulka 9). Až na výjimky je podobnost v poměrném zastoupení u obou krajů taktéž na úrovni jednotlivých podtypů. Vzorek firem, za který jsou dostupná data o obrátu, lze tedy považovat za reprezentativní vůči celkovému vzorku nových firem.

Tabulka 9: Porovnání poměrů v zastoupení jednotlivých typů (celkový vzorek firem vs. firmy s daty o obratu)

TYP		Nahodilé založení firmy	Regionální branching (vnitřní procesy)			Přechodný typ	PZI + tuzemská vnější investice (vnější procesy)			
PODTP		-	Technologické hledisko	Vlastnické hledisko	Technologické i vlastnické hledisko	-	Tuzemská vnější investice	PZI, ale nesouvisející aktivita vzhledem k výrobnímu portfoliu regionu	PZI do souvisejících aktivit uvnitř regionu	
Plzeňský kraj	Celkový vzorek firem	Počet podtyp	105	26	77	19	6	7	23	4
		% podtyp	39,33	9,74	28,84	7,12	2,25	2,62	8,61	1,50
	Vzorek firem s daty o obratu	Počet typ	105	122			6	34		
		% typ	39,33	45,69			2,25	12,73		
	Vzorek firem s daty o obratu	Počet podtyp	59	19	30	12	1	5	13	1
		% podtyp	42,14	13,57	21,43	8,57	0,71	3,57	9,29	0,71
Vzorek firem s daty o obratu	Počet typ	59	61			1	19			
	% typ	42,14	43,57			0,71	13,57			
Zlínský kraj	Celkový vzorek firem	Počet podtyp	113	51	51	26	6	12	20	3
		% podtyp	40,07	18,09	18,09	9,22	2,13	4,26	7,09	1,06
	Vzorek firem s daty o obratu	Počet typ	113	128			6	35		
		% typ	40,07	45,39			2,13	12,41		
	Vzorek firem s daty o obratu	Počet podtyp	59	28	28	12	2	9	9	1
		% podtyp	39,86	18,92	18,92	8,11	1,35	6,08	6,08	0,68
Vzorek firem s daty o obratu	Počet typ	59	68			2	19			
	% typ	39,86	45,95			1,35	12,84			

Zdroj: Bisnode, ČSÚ (2012), Obchodní rejstřík, vlastní tvorba

Základní deskriptivní statistika v Tabulce 10 zobrazuje hodnoty průměru a mediánu za jednotlivé podtypy a typy v obou krajích. Relativně vysoké rozdíly mezi oběma ukazateli indikují krajně asymetrické rozdělení dat.

Tabulka 10: Deskriptivní statistika hodnot obratu za jednotlivé podtypy a typy

TYP		Nahodilé založení firmy	Regionální branching (vnitřní procesy)			Přechodný typ	PZI + tuzemská vnější investice (vnější procesy)		
PODTP		-	Technologické hledisko	Vlastnické hledisko	Technologické i vlastnické hledisko	-	Tuzemská vnější investice	PZI, ale nesouvisející aktivita vzhledem k výrobnímu portfoliu regionu	PZI do souvisejících aktivit uvnitř regionu
Plzeňský kraj	Počet firem (140 celkem)	59	19	30	12	1	5	13	1
	Celkem za podtyp (tis. Kč)	547 736,8	270 136,6	324 341,8	136 138,3	22 562,7	217 610,8	1 362 534,6	4 748,4
	Průměr na podtyp (tis. Kč)	9 283,7	14 217,7	10 811,4	11 344,9	22 562,7	43 522,2	104 810,4	4 748,4
	Median za podtyp (tis. Kč)	4 255,0	9 962,8	5 360,8	8 638,3	22 562,7	5 747,8	39 626,2	4 748,4
	Počet firem (140 celkem)	59	61			1	19		
	Celkem za typ (tis. Kč)	547 736,8	730 616,7			22 562,7	1 584 893,7		
	Průměr za typ (tis. Kč)	9 283,7	11 977,3			22 562,7	83 415,5		
Median za typ (tis. Kč)	4 255,0	7 225,6			22 562,7	25 984,0			
Zlínský kraj	Počet firem (148 celkem)	59	28	28	12	2	9	9	1
	Celkem za podtyp (tis. Kč)	477 769,2	313 612,5	396 982,4	909 772,3	50 368,7	2 641 519,7	2 634 186,3	25 490,2
	Průměr na podtyp (tis. Kč)	8 097,8	11 200,4	14 177,9	75 814,4	25 184,3	293 502,2	292 687,4	25 490,2
	Median za podtyp (tis. Kč)	5 224,0	6 367,3	4 425,9	24 208,8	25 184,3	79 845,2	9 327,6	25 490,2
	Počet firem (148 celkem)	59	68			2	19		
	Celkem za typ (tis. Kč)	477 769,2	1 620 367,2			50 368,7	5 301 196,2		
	Průměr za typ (tis. Kč)	8 097,8	23 828,9			25 184,3	279 010,3		
Median za typ (tis. Kč)	5 224,0	6 131,5			25 184,3	24 051,6			

Zdroj: Bisnode, vlastní tvorba

Samotné hodnoty v Tabulce 10 jsou pak v souladu s předpokladem, respektive hypotézami H 3.1 a H 3.2. To znamená, že nejnižšími hodnotami (průměr a medián) disponují nové firmy bez vazby na existující ekonomické prostředí. Následují firmy, jejichž vznik je dle navržené metodiky definován jako vnitřní regionální proces, a výrazně nejvyšší hodnoty mají firmy, jejichž vznik je definován jako vnější proces vzhledem k hostícímu regionu daných firem. Pro úplnost je tento vztah mezi navrženými typy vzniku a výší obrátu v pětiletém období po vzniku nové firmy statisticky testován.

Z hlediska povahy vstupních dat je vhodné použití analýzy rozptylu (ANOVA). Nicméně z důvodu nižšího početního zastoupení v rámci kategorie vnějších procesů vzniku nových firem je podmínkou použití parametrické ANOVY normální rozdělení dat v této kategorii. Tabulka 11 představuje výsledky testování normality dat a je z ní patrné, že data o obrátu ve všech kategoriích nedisponují normálním rozdělením (na 5% hladině významnosti), což již naznačily i rozdíly mezi průměry a mediány v Tabulce 10. Z tohoto důvodu je použit Kruskal-Wallisův test, který představuje neparametrickou variantu analýzy rozptylu.

Tabulka 11: Výsledky ověření předpokladů pro použití parametrické analýzy rozptylu (data o obrátu)

Tests of Normality		Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
		TYP skupina	Statistic	df	Sig.	Statistic	df
Obrat PLZ	Bez návaznosti	,235	59	,000	,674	59	,000
	Vnější procesy	,272	19	,001	,713	19	,000
	Vnitřní procesy	,184	61	,000	,852	61	,000
Obrat ZLN	Bez návaznosti	,214	59	,000	,674	59	,000
	Vnější procesy	,381	19	,000	,581	19	,000
	Vnitřní procesy	,384	68	,000	,251	68	,000

Zdroj: Bisnode, vlastní tvorba z výstupů SPSS

Tabulka 12 pak zobrazuje výsledky testování závislosti v obou krajích. Závěr je v obou krajích velmi podobný, na 1% hladině významnosti se potvrdila diferenciací výše průměrného obrátu v pětiletém sledovaném období po vzniku napříč 3 základními typy. Ovšem vzájemné porovnání jednotlivých typů již poukazuje na různou míru odlišnosti mezi porovnávanými dvojicemi. Podle předpokladů se potvrdil statisticky významný (alfa = 0,01) rozdíl mezi typy vzniku „bez návaznosti“ a „vnějšími procesy“, a to v obou krajích. V Plzeňském kraji vyšly i zbylé dva vztahy indikující rozdíly mezi porovnávanými dvojicemi relativně silné, ač v tomto případě již ne statisticky významné

($p=0,094$ v případě porovnání typů vnitřních s vnějšími a $p=0,154$ při porovnání typů bez návaznosti s vnitřními).

Tabulka 12: Výsledky testování závislosti obratu na procesech vzniku nových firem

Hypothesis Test Summary					
	Null Hypothesis	Test	Sig. ^{a,b}	Decision	
1	The distribution of Obrat is the same across categories of TYP skupina.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,002	Reject the null hypothesis.	
a. The significance level is ,010. b. Asymptotic significance is displayed.					
Pairwise Comparisons of TYP skupina					
Sample 1-Sample 2	Test Statistic	Std. Error	Std. Test Statistic	Sig.	Adj. Sig. ^a
Bez návaznosti-Vnitřní	-14,323	7,353	-1,948	,051	,154
Bez návaznosti-Vnější	-37,093	10,622	-3,492	,000	,001
Vnitřní-Vnější	-22,770	10,580	-2,152	,031	,094
Each row tests the null hypothesis that the Sample 1 and Sample 2 distributions are the same. Asymptotic significances (2-sided tests) are displayed. The significance level is ,010. a. Significance values have been adjusted by the Bonferroni correction for multiple tests.					
Hypothesis Test Summary					
	Null Hypothesis	Test	Sig. ^{a,b}	Decision	
1	The distribution of Obrat is the same across categories of TYP skupina.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,005	Reject the null hypothesis.	
a. The significance level is ,010. b. Asymptotic significance is displayed.					
Pairwise Comparisons of TYP skupina					
Sample 1-Sample 2	Test Statistic	Std. Error	Std. Test Statistic	Sig.	Adj. Sig. ^a
Bez návaznosti-Vnitřní	-9,790	7,524	-1,301	,193	,580
Bez návaznosti-Vnější	-36,463	11,155	-3,269	,001	,003
Vnitřní-Vnější	-26,673	10,974	-2,430	,015	,045
Each row tests the null hypothesis that the Sample 1 and Sample 2 distributions are the same. Asymptotic significances (2-sided tests) are displayed. The significance level is ,010. a. Significance values have been adjusted by the Bonferroni correction for multiple tests.					

Plzeňský kraj

Zlínský kraj

Zdroj: Bisnode, vlastní tvorba z výstupů SPSS

Ve Zlínském kraji se na hranici významnosti pohybuje rozdíl mezi typy vnitřními a vnějšími ($p=0,045$), tento vtať je tedy silnější než v případě Plzeňského kraje. Naopak u porovnání mezi typy vzniku „bez návaznosti“ a „vnitřními procesy“ ve Zlínském kraji již nelze o rozdílu hovořit ($p=0,580$), tyto dva typy jsou si z hlediska průměrné výše obratu v pětiletém sledovaném období velmi podobné. Nové firmy založené začínajícími podnikateli ve Zlínském kraji bez vazeb na existující ekonomické prostředí jsou tedy z hlediska obratu v podstatě velmi podobně výkonné jako firmy větující se z regionální ekonomické základny. To neplatí u Plzeňského kraje, kde jsou rozdíly ve výkonnosti mezi po sobě jdoucími typy spíše konstantní. Zda je situace ve Zlínském kraji zapříčiněna

nebyvale výkonnými firmami vzniklými bez vazby na existující ekonomické prostředí či slabší výkonností nových firem větvících se z regionální ekonomické základny, může být otestováno v rámci kvalitativního šetření, které by mohlo navázat v budoucnu na tyto statistické analýzy. Pohled na střední hodnoty v Tabulce 10 naznačuje, že se jedná spíše o kombinaci obou zmíněných možností.

Při uvažování obratu jako závislé proměnné lze tedy v případě obou krajů říci (i přes drobná specifika), že byla potvrzena výchozí hypotéza předpokládající významný vztah mezi způsobem vzniku firmy a její ekonomickou výkonností v počátečním pětiletém období (formulováno na základě Schutjens a Wever 2000, Klepper 2002, Reynolds a Curtin 2008, Bena a Ortiz-Molina 2013). V případě Plzeňského kraje lze s přihlédnutím ke kombinaci středních hodnot (v rámci jednotlivých typů) a výsledných hodnot statistické významnosti při testování (napříč porovnávanými dvojicemi) konstatovat, že mezi sledovanými typy existují relativně významné rozdíly v jejich ekonomické výkonnosti (výše obratu) v prvních pěti letech po jejich vzniku.

Ve Zlínském kraji byla zjištěna relativní blízkost mezi typy vzniku bez návaznosti k existujícímu ekonomickému prostředí a vnitřními procesy. To může evokovat myšlenku (a to částečně i v případě Plzeňského kraje), že tyto menší konkurenční výhody, jako například lepší dostupnost úvěrů (jak definovali Berger a Udell 1995) či zkušenosti s podnikáním (například Klepper 2002) pro nové firmy napojené na tyto existující zdroje, nemusí v tomto případě znamenat zásadní rozdíl v rámci jejich startovní pozice a následného ekonomického rozvoje oproti firmám začínajícím od „nuly“. Naopak jako zásadní diferenciací prvek se jeví možnost čerpat zdroje (finanční i nefinanční) z vnitropodnikových sítí (na základě Bena a Ortiz-Molina 2013; Elekes a kol. 2019 atd.).

Samozřejmě je nutné tyto výsledky interpretovat s opatrností, jelikož vzešly z dat, která představují cca pouze polovinu celého vzorku nově vzniklých firem řešeného v první části této práce. Nicméně v případě obratu, jakožto ukazatele tržní síly, velikosti a vlivu na trhu, lze pozorovat určité rozdíly ve výkonnosti nových firem, které jsou z větší části v souladu s předpoklady formulovanými na základě dostupné literatury.

4.2.2 Závislost firemního zisku a rentability aktiv na procesech vzniku nových firem

Jak již bylo nastíněno v podkapitole 3.2.2, firemní zisk (absolutně i relativně prostřednictvím ukazatele ROA) představuje odlišný typ ukazatele oproti firemnímu obrátu a je často využíván jako ukazatel konkurenceschopnosti. Ukazatel vyjadřuje ekonomickou efektivitu firmy (ziskovosti) bez ohledu na její tržní potenciál. Absolutní vyjádření v podobě firemního zisku je zde doplněno relativním vyjádřením prostřednictvím ukazatele ROA, kde je firemní zisk vztažen k veškerým aktivům dané firmy. Nicméně předkládá se, že závěry z analýzy obou ukazatelů budou podobné.

Firemní zisk a rentabilita aktiv disponují v rámci sledovaného vzorku lepším pokrytím z hlediska dat, než tomu bylo u obrátu. Konkrétně se jedná o 54 % firem s dostupnými daty o zisku vzhledem k celkovému souboru firem v Plzeňském kraji a o 56 % ve Zlínském kraji. Z hlediska poměrného zastoupení jednotlivých podtypů a typů v obou firemních vzorcích lze ten s daty o zisku považovat za reprezentativní (viz Tabulka 13).

Tabulka 13: Porovnání poměrů v zastoupení jednotlivých typů (celkový vzorek firem vs. firmy s daty o zisku a rentabilitě aktiv)

TYP		Nahodilé založení firmy	Regionální branching (vnitřní procesy)			Přechodný typ	PZI + tuzemská vnější investice (vnější procesy)			
PODTYP		-	Technologické hledisko	Vlastnické hledisko	Technologické i vlastnické hledisko	-	Tuzemská vnější investice	PZI, ale nesouvisející aktivita vzhledem k výrobnímu portfoliu regionu	PZI do souvisejících aktivit uvnitř regionu	
Plzeňský kraj	Celkový vzorek firem	Počet podtyp	105	26	77	19	6	7	23	4
		% podtyp	39,33	9,74	28,84	7,12	2,25	2,62	8,61	1,50
		Počet typ	105	122			6	34		
		% typ	39,33	45,69			2,25	12,73		
	Vzorek firem s daty o zisku	Počet podtyp	61	19	33	12	2	5	14	1
		% podtyp	41,78	13,01	22,60	8,22	1,37	3,42	9,59	0,68
		Počet typ	61	64			2	20		
		% typ	41,78	43,54			1,37	13,61		
Zlínský kraj	Celkový vzorek firem	Počet podtyp	113	51	51	26	6	12	20	3
		% podtyp	40,07	18,09	18,09	9,22	2,13	4,26	7,09	1,06
		Počet typ	113	128			6	35		
		% typ	40,07	45,39			2,13	12,41		
	Vzorek firem s daty o zisku	Počet podtyp	63	28	30	15	3	9	11	2
		% podtyp	39,13	17,39	18,63	9,32	1,86	5,59	6,83	1,24
		Počet typ	63	73			3	22		
		% typ	39,13	45,34			1,86	13,66		

Zdroj: Bisnode, ČSÚ (2012), Obchodní rejstřík, vlastní tvorba

Z hlediska hodnot zisku v rámci deskriptivního statistického shrnutí lze pozorovat totožný trend jako u dat o obratu (viz tabulka 14). To znamená, že nejnižší hodnoty zisku (průměr a medián za jednotlivé typy) vykazují firmy, jejichž vznik je v této práci definován jako bez návaznosti k existujícímu ekonomickému prostředí. Následují firmy, jejichž vznik byl definován jako regionální větvení a nejvyšších hodnot dosahují firmy, které vznikly na základě vnějších procesů vzhledem k hostícímu regionu (bez uvažování přechodného typu s minimálním zastoupením). Nicméně rozdíly napříč typy již nejsou tak markantní jako u obratu.

Tabulka 14: Deskriptivní statistika hodnot firemního zisku za jednotlivé podtypy a typy

TYP		Nahodilé založení firmy	Regionální branching (vnitřní procesy)			Přechodný typ	PZI + tuzemská vnější investice (vnější procesy)		
			Technologické hledisko	Vlastnické hledisko	Technologické i vlastnické hledisko		Tuzemská vnější investice	PZI, ale nesouvisející aktivita vzhledem k výrobnímu portfoliu regionu	PZI do souvisejících aktivit uvnitř regionu
PODTYP									
Plzeňský kraj	Počet firem (147 celkem)	61	19	33	12	2	5	14	1
	Celkem za podtyp (tis. Kč)	12 796,3	22 178,9	3 279,2	207,4	643,3	6 583,6	12 171,7	33,0
	Průměr na podtyp (tis. Kč)	209,8	1 167,3	99,4	17,3	321,7	1 316,7	869,4	33,0
	Median za podtyp (tis. Kč)	31,2	459,8	24,2	8,8	321,7	121,8	109,6	33,0
	Počet firem (147 celkem)	61	64			2	20		
	Celkem za typ (tis. Kč)	12 796,3	25 665,5			643,3	18 788,3		
	Průměr za typ (tis. Kč)	209,8	401,0			321,7	939,4		
	Median za typ (tis. Kč)	31,2	81,0			321,7	104,8		
Zlínský kraj	Počet firem (161 celkem)	63	28	30	15	3	9	11	2
	Celkem za podtyp (tis. Kč)	11 032,3	33 881,6	4 597,0	57 965,8	22 526,8	-131 293,8	183 341,6	2 525,9
	Průměr na podtyp (tis. Kč)	175,1	1 210,1	153,2	3 864,4	7 508,9	-14 588,2	16 667,4	1 263,0
	Median za podtyp (tis. Kč)	72,0	316,3	4,2	416,5	697,8	100,0	336,4	1 263,0
	Počet firem (161 celkem)	63	73			3	22		
	Celkem za typ (tis. Kč)	11 032,3	96 444,4			22 526,8	54 573,8		
	Průměr za typ (tis. Kč)	175,1	1 321,2			7 508,9	2 480,6		
	Median za typ (tis. Kč)	77,4	228,4			7 508,9	336,4		

Zdroj: Bisnode, vlastní tvorba

Zatímco co u absolutních hodnot firemního zisku je předpokládaný trend na základě výše středních hodnot napříč sledovanými typy stále dobře patrný, tak u rentability aktiv již lze považovat rozdíly za marginální (Tabulka 15). V případě Plzeňského kraje se předpokládaný vztah dokonce otočil a firmy vzniklé na základě vnějších procesů se zdají být stejně či méně rentabilní, než je tomu u firem vzniklých bez vazby na existující ekonomické prostředí.

Tabulka 15: Deskriptivní statistika ukazatele ROA za jednotlivé podtypy a typy

TYP		Nahodilě založení firmy	Regionální branching (vnitřní procesy)			Přechodný typ	PZI + tuzemská vnější investice (vnější procesy)		
PODTYP			Technologické hledisko	Vlastnické hledisko	Technologické i vlastnické hledisko		Tuzemská vnější investice	PZI, ale nesouvisející aktivita vzhledem k výrobnímu portfoliu regionu	PZI do souvisejících aktivit uvnitř regionu
Plzeňský kraj	Počet firem (146 celkem)	61	18	33	12	2	5	14	1
	Celkem za podtyp (%)	-451,4	-1 473,3	-75,9	1 296,7	7,4	24,9	-1 376,1	5,2
	Průměr na podtyp (%)	-7,4	-81,9	-2,3	108,1	3,7	5,0	-98,3	5,2
	Median za podtyp (%)	1,1	9,1	1,2	-1,4	3,7	1,1	-0,6	5,2
	Počet firem (146 celkem)	61	63			2	20		
	Celkem za typ (%)	-451,4	-252,5			7,4	-1 346,0		
	Průměr za typ (%)	-7,4	-4,0			3,7	-67,3		
	Median za typ (%)	1,1	4,8			3,7	0,8		
Zlínský kraj	Počet firem (161 celkem)	63	28	30	15	3	9	11	2
	Celkem za podtyp (%)	-812,3	353,2	-183,0	59,4	62,5	40,8	56,8	10,7
	Průměr na podtyp (%)	-12,9	12,6	-6,1	4,0	20,8	4,5	5,2	5,4
	Median za podtyp (%)	3,3	12,4	0,9	2,4	26,5	2,2	7,4	5,4
	Počet firem (161 celkem)	63	73			3	22		
	Celkem za typ (%)	-812,3	229,6			62,5	108,4		
	Průměr za typ (%)	-12,9	3,1			20,8	4,9		
	Median za typ (%)	3,3	4,9			26,5	5,8		

Zdroj: Bisnode, vlastní tvorba

Podle předpokladů stejně jako u obrátu nejsou na 5 % hladině významnosti splněny podmínky (normální rozdělení dat za jednotlivé typy) pro použití parametrické analýzy rozptylu (viz Tabulka 16). Jedinou výjimkou je rozdělení dat týkající se rentability aktiv v kategorii vnějších procesů u Zlínského kraje, kde se data již blíží normálnímu rozdělení a teoreticky by bylo možné použít u tohoto kraje za tento ukazatel parametrickou analýzu rozptylu. Nicméně pro účel komparace je vhodné u obou krajů za daný ukazatel použít totožný test. Z tohoto důvodu byl pro testování vztahu mezi ukazateli ziskovosti (zisk a rentabilita aktiv) a typy dle vzniku nových firem použit stejně jako u obrátu neparametrický Kruskal-Wallisův test.

Tabulka 16: Výsledky ověření předpokladů pro použití parametrické analýzy rozptylu (data o zisku a rentabilitě aktiv)

		Tests of Normality					
		Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
TYP	skupina	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Zisk PLZ	Bez návaznosti	,330	61	,000	,471	61	,000
	Vnější	,267	20	,001	,855	20	,007
	Vnitřní	,214	64	,000	,708	64	,000
Zisk ZLN	Bez návaznosti	,324	62	,000	,641	62	,000
	Vnější	,407	23	,000	,546	23	,000
	Vnitřní	,328	73	,000	,316	73	,000
ROA PLZ	Bez návaznosti	,248	61	,000	,722	61	,000
	Vnější	,460	20	,000	,293	20	,000
	Vnitřní	,413	63	,000	,268	63	,000
ROA ZLN	Bez návaznosti	,366	62	,000	,250	62	,000
	Vnější	,186	23	,038	,924	23	,082
	Vnitřní	,160	73	,000	,911	73	,000

Zdroj: Bisnode, vlastní tvorba z výstupů SPSS

Výsledky testování neprokázaly statisticky významný rozdíl na 1% hladině významnosti v hodnotách zisku a rentability aktiv napříč typy v obou krajích. U hodnot absolutního zisku ve Zlínském kraji by se i s přihlédnutím ke středním hodnotám v Tabulce 14 dalo ještě říci, že minimální rozdíly mezi sledovanými typy mohou existovat ($p=0,249$). Ostatní p hodnoty u absolutního zisku v Plzeňském kraji a u hodnot rentability aktiv v obou krajích již vypovídají o tom, že neexistují rozdíly mezi sledovanými typy (viz Tabulka 17).

Tyto výsledky lze interpretovat ze dvou úhlů pohledu. Zaprvé, identifikované způsoby vzniku nových firem nemají signifikantní vliv na jejich ekonomickou výkonnost z hlediska ziskovosti (absolutní ani relativní). Nebo zadruhé, že na ziskovost v rámci výkonnostních charakteristik nemusí být v počátečním období po vzniku kladen takový důraz jako v případě obratu (Roper 1999 uvádí, že určité strategické cesty malých firem vedoucích k růstu obratu mohou mít negativní vliv na ziskovost), a proto se rozdíly napříč typy v obou krajích u této charakteristiky neprojeví. I přes původní předpoklad, že pětileté sledované období po vzniku je dostatečně dlouhá doba, aby se případné rozdíly v ziskovosti napříč typy projeví, tak je i tak druhá interpretace považována za pravděpodobnější.

Tabulka 17: Výsledky testování závislosti zisku a rentability aktiv na procesech vzniku nových firem

Plzeňský kraj		Hypothesis Test Summary		
	Null Hypothesis	Test	Sig. ^{a,b}	Decision
1	The distribution of zisk is the same across categories of TYP skupina.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,681	Retain the null hypothesis.
1	The distribution of ROA is the same across categories of TYP skupina.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,712	Retain the null hypothesis.
a. The significance level is ,010.				
b. Asymptotic significance is displayed.				
Zlínský kraj		Hypothesis Test Summary		
	Null Hypothesis	Test	Sig. ^{a,b}	Decision
1	The distribution of zisk is the same across categories of TYP skupina.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,249	Retain the null hypothesis.
1	The distribution ROA is the same across categories of TYP skupina.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,762	Retain the null hypothesis.
a. The significance level is ,010.				
b. Asymptotic significance is displayed.				

Zdroj: Bisnode, vlastní tvorba z výstupů SPSS

4.2.3 Shrnutí poznatků ohledně vztahu mezi ekonomickou výkonností nových firem a typy dle jejich vzniku

Tato druhá část empirické analýzy měla za úkol poskytnout odpověď na otázku, jestli existuje vztah mezi způsobem vzniku firmy a její ekonomickou výkonností, respektive jak startovní pozice ovlivňuje její budoucí růst. Na základě souboru literatury řešící toto téma (Berger a Udell 1995; Schutjens a Wever 2000; Klepper 2002; Reynolds a Curtin 2008; Bena a Ortiz-Molina 2013; Elekes a kol. 2019) byla zformulována hypotéza, která předpokládá nejvyšší ekonomickou výkonnost u firem vzniklých na základě vnějších procesů vzhledem k hostícímu regionu, o něco nižší u firem vzniklých na základě vnitřních procesů (regionální větvení) a nejnižší u firem vzniklých bez návaznosti na existující ekonomické prostředí dle metodické konstrukce v této práci.

Ekonomická výkonnost byla vyjádřena prostřednictvím dvou ukazatelů. Prvním je firemní obrat reprezentující růstový potenciál a tržní sílu firmy v pětiletém období po jejím vzniku. Firemní zisk a ukazatel ROA pak reprezentují firemní efektivitu z hlediska hospodaření (absolutně i relativně). V případě obratu se potvrdila diferenciací napříč sledovanými typy v obou krajích. Zatímco v Plzeňském kraji rozdílnost mezi jednotlivými typy odpovídá předpokladům formulovaným na základě literatury, tak ve Zlínském kraji nebyl indikován rozdíl mezi firmami založenými bez vazby na existující ekonomické prostředí a firmami větvícími se z regionální ekonomické základny. Tyto dva typy ve Zlínském kraji tedy tvoří pomyslnou skupinu podobně výkonných nových firem z hlediska výše obratu a tvoří tak protipól oproti velmi výkonným firmám vzniklými na základě vnějších procesů. Lze tedy usuzovat, že nižší konkurenční výhody (dostupnost úvěrů, zkušenosti s podnikáním) nemusí hrát zásadní roli v počátečním rozvoji nových firem. Naopak významným diferenciacním prvkem je možnost čerpat zdroje (finanční i nefinanční) z vnitropodnikových sítí. V případě ukazatelů ziskovosti se nepotvrdil rozdíl mezi sledovanými typy, a to ani v absolutních hodnotách. Toto zjištění může být dáno skutečností, že v počátečním stádiu je u nových firem v rámci strategického směřování upřednostňován růst (z hlediska výše obratu) před samotnou ziskovostí. Nicméně jak již bylo zmíněno, výsledky z této analýzy mají spíše orientační charakter, jelikož firmy s dostupnými ekonomickými daty do ní vstupující reprezentují jen něco málo přes polovinu firemního souboru, na základě kterého byla navržena a zpracována typologie dle vzniku nových firem v první části této práce.

5. Závěr

Problematika vzniku nových firem a celkově firemní demografie je v rámci evoluční ekonomické geografie velice exponovaným tématem již několik desetiletí. Za tuto dobu je znát určitý posun z hlediska vnímání jejich přínosnosti pro regionální ekonomiku a regionální rozvoj (od kvantity ke kvalitě). Tato práce má ambici nabídnout lehce odlišný pohled na vznik nových firem v rámci kontextu současných trendů na poli evoluční ekonomické geografie a regionálního rozvoje. Jedná se o typologizaci nově vzniklých firem na příkladu dvou českých regionů (krajů), a to z pohledu jejich odlišných kompetencí a kvalit vztažených k existujícímu ekonomickému prostředí, a také z pohledu identifikace zdroje růstového potenciálu v sledovaných regionech (endogenní, exogenní, či nezávisle na této dichotomii).

Primární cíl této práce, zjistit jakými procesy ve sledovaných regionech vznikají nové firmy v rámci zpracovatelského průmyslu na příkladu dvou českých krajů (Plzeňský a Zlínský) byl naplněn, a to díky navržené typologii sestrojené na základě počátečních charakteristik nových firem. V těchto třech sledovaných počátečních charakteristikách byly propojeny charakteristiky vnějšího prostředí s faktory spojenými s firmou samotnou. Výsledná typologie vzniku nových firem byla následně konfrontována s jejich ekonomickou výkonností na úrovni jednotlivých typů v rámci sekundárního cíle této práce.

K primárnímu cíli byly zformulovány dvě výzkumné otázky:

- 1) Jaké typy procesů/způsobů vzniku nových firem převažují ve sledovaných regionech? Vznikají nové firmy spíše z vnitřních zdrojů regionu (štěpením z již existující firemní základny, ať už z technologického či vlastnického hlediska) nebo zvenčí regionu (investice z jiných regionů, PZI), či bez jakékoliv návaznosti na existující ekonomické prostředí?
- 2) Do jaké míry se liší způsoby vzniku nových firem v regionech s odlišnou horizontální polohou?

Na základě současné literatury bylo možné předpokládat převahu endogenních procesů vzniku nových firem (regionální větvení) nad exogenními (větvení z aktivit

mimo region). Naopak na základě současného stavu poznání nebylo možné odhadnout poměr mezi firmami, které dle navržené metodiky vznikly „od nuly“ a těmi, jejichž vznik byl navázán na existující zdroje v ekonomickém prostředí. Empirické výsledky ukázaly, že tento poměr je v obou krajích 2:3, tedy že převažují nové firmy, jejichž vznik se odvíjí od existujících zdrojů v ekonomickém prostředí. Zároveň v rámci této skupiny výrazně převažují endogenní procesy nad exogenními, hypotéza tedy byla potvrzena.

Co se týče přesného zastoupení jednotlivých typů v obou krajích, nejvyšší zastoupení v obou krajích mají nové firmy, jejichž vznik lze považovat za endogenní regionální proces, respektive regionální větvení (přibližně 45 %). Následují firmy založené bez návaznosti na existující ekonomické prostředí, pro potřeby této práce pod označením „nahodile založené firmy“ (přibližně 40 %). Nové firmy, jejichž vznik lze považovat dle navržené metodiky za exogenní proces vůči sledovaným regionům, zaujímají přibližně 12,5 % z celkového vzorku. Několik málo firem bylo klasifikováno na pomezí mezi endogenními a exogenními procesy vzniku nových firem (přechodný typ).

K druhé výzkumné otázce byla zformulována hypotéza, na základě které se předpokládalo vyšší zastoupení nových firem generovaných vnějšími procesy v Plzeňském kraji, a to díky blízkosti investičně silné německé ekonomiky. Tato hypotéza nebyla potvrzena, na úrovni jednotlivých typů se tato struktura mezi sledovanými kraji s odlišnou horizontální polohou překvapivě neliší. Toto zjištění může svědčit o relativně stabilním vzorci v rámci studované problematiky. Jedinou odlišností mezi sledovanými kraji je poměrné zastoupení jednotlivých podtypů v rámci vnitřních procesů, respektive regionálního větvení. Nicméně tuto diferenciaci nelze příliš připisovat geografické horizontální poloze, ale jiným faktorům prostředí ve sledovaných krajích.

Identifikovány byly rozdíly v prostorovém rozložení nově vzniklých firem v rámci sledovaných krajů. Zatímco v Plzeňském kraji s jedním velice dominantním centrem, a tím i silnými koncentračními tendencemi, byly nově vzniklé firmy ve sledovaném období silně koncentrovány právě do krajského města, tak ve Zlínském kraji bylo toto rozložení mnohem více rovnoměrné. Lze tedy pozorovat relativně silný vztah mezi charakterem sídelního systému a lokalizací nových firem. Zároveň nebyly pozorovány prostorové vzorce napříč jednotlivými typy, respektive firmami do nich spadajícími.

K sekundárnímu cíli této práce byla zformulována výzkumná otázka, zdali existuje vztah mezi způsobem vzniku firmy a její následnou ekonomickou výkonností. Na základě souboru literatury zabývající se tímto tématem (Berger a Udell 1995; Schutjens a Wever 2000; Klepper 2002; Reynolds a Curtin 2008; Bena a Ortiz-Molina 2013; Elekes a kol. 2019) bylo předpokládáno, že ekonomicky nejvýkonnější budou firmy vzniklé na základě vnějších procesů vzhledem k hostícímu regionu, naopak na opačné straně pomyslného spektra byly očekávány firmy vzniklé bez návaznosti na existující ekonomické prostředí (dle metodické konstrukce v této práci). Pro reprezentaci ekonomické výkonnosti byly vybrány dva druhy ukazatelů. Firemní obrat reprezentující růstový potenciál a tržní sílu firmy a firemní zisk společně s rentabilitou aktiv jako ukazatele firemní efektivity z hlediska hospodaření.

Zatímco při uvažování obratu jako závislé proměnné na typech vzniku byla hypotéza potvrzena, tak v případě ukazatelů ziskovosti nikoliv. Tyto výsledky mohou poukazovat na skutečnost, že v počáteční fázi může být kladen důraz na růst ve smyslu navyšování obratu na úkor ziskovosti (viz Roper 1999). U obratu pak v předpokládané posloupnosti sledovaných typů dle jejich výkonnosti (sestupně vnější procesy, vnitřní procesy, vznik bez vazby na existující ekonomické prostředí) byly identifikovány větší rozdíly mezi vnějšími a vnitřními procesy, než mezi vnitřními procesy a vznikem bez návaznosti na existující ekonomické prostředí. Ve Zlínském kraji nebyl dokonce mezi druhou jmenovanou dvojicí typů identifikován žádný rozdíl. Je tedy patrné, že menší konkurenční výhody, jako například lepší dostupnost úvěrů (Berger a Udell 1995) či předešlé zkušenosti s podnikáním (například Klepper 2002) pro nové firmy napojené na tyto existující zdroje nemusí znamenat zásadní vylepšení startovní pozice oproti firmám začínajícím od „nuly“. Naopak jako zásadní diferenační prvek se jeví možnost čerpat zdroje (finanční i nefinanční) z vnitropodnikových sítí (Bena a Ortiz-Molina 2013; Elekes a kol. 2019 atd.).

Celková komparace obou krajů odhalila v rámci studované problematiky pouze dílčí či minimální rozdíly, přičemž tyto rozdíly lze připisovat odlišným strukturálním charakteristikám uvnitř sledovaných regionů, odlišná horizontální poloha nebyla shledána jako významný faktor.

Přínosy této práce jsou v navržení typologie vzniku nových firem propojující regionální dimenzi s odlišnými kompetencemi těchto nových firem. Dále objasnění, v jakém poměru v rámci těchto typů nové firmy vznikají (v rámci zpracovatelského průmyslu na příkladu dvou českých krajů) a v neposlední řadě byla na omezeném vzorku potvrzena skutečnost, že se nové firmy dle navržené typologie skutečně kvalitativně liší z hlediska jejich růstového potenciálu (doloženo na výši obratu v pětiletém období po vzniku firmy). Pro správnou interpretaci výsledků této práce je nutné si uvědomit, že mnoho ze sledovaných firem v rámci následného pětiletého období po vzniku prošlo výraznými změnami (změna majitelů, změna sídla), proto se uvedené výsledky opravdu vztahují pouze k počátečnímu stavu, tedy za jakých okolností nová firma vstupuje na trh. Nicméně výsledky této práce ukázaly, že tato počáteční charakteristika skutečně má vliv na růstový potenciál nových firem, a z tohoto důvodu bylo důležité zjistit, v jakém poměru firmy ve zpracovatelském průmyslu napříč vytvořenými typy vstupují na trh.

Tuto práci lze považovat za základní vstup do studované problematiky, a proto nabízí celou řadu možností, jak tato zjištění dále rozvíjet. Aplikovatelnost metodiky na územních celcích mimo Česko je závislá na dostupnosti potřebných dat, nicméně velice zajímavá by byla komparace vzniku nových firem mezi Českými a zahraničními (Německými či Rakouskými) regiony. V Českém kontextu se rovněž nabízí provedení kvalitativního šetření skrze rozhovory se zakladateli nových firem, které by validovalo výsledky této práce, či případně doplnilo tuto práci o nová klíčová zjištění v rámci studované problematiky.

6. Použité zdroje

6.1 Literatura

ACS, Z. J. (2004): Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities. *Regional Studies*, 38, 8, s. 911–927.

ALFARO, L., CHARLTON, A. (2009): Intra-industry foreign direct investment. *American Economic Review*, 99, s. 2096–2119.

ALMEIDA, H., WOLFENZON, D. (2006). A theory of pyramidal ownership and family business groups. *Journal of Finance*, 61, 6, s. 2637–2680.

ARMINGTON, C., ACS, Z. (2002): The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation. *Regional Studies*, 36, 1, s. 33–45.

ASHEIM, B., BOSCHMA, R., COOKE, P. (2011): Constructing Regional Advantage: Platform Policies Based on Related Variety and Differentiated Knowledge Bases. *Regional Studies*, 45, 7, s. 893–904.

AUDRETSCH, D. B., FRITSCH, M. (1994a): On the measurement of entry rates. *Empirica*, 21, 1, s. 105–113.

AUDRETSCH, D. B., FRITSCH, M. (1994b): The geography of firm births in Germany. *Regional Studies*, 28, 4, s. 359–365.

AYYAGARI, M., KOSOVÁ R. (2008): Does FDI Facilitate Domestic Entry? Evidence from the Czech Republic. Mimeo. Cornell University, New York.

BENA J., ORTIZ-MOLINA H. (2013): Pyramidal ownership and the creation of new firms. *Journal of Financial Economics*, 108, s. 798–821.

BERGER, A., UDELL, G. (1995): Relationship lending and lines of credit in small firm finance. *Journal of Business*, 68, 3, s. 351–381.

BIRCH, D. (1981): Who Creates Jobs? *The Public Interest*, 65, s. 3–14.

BIRCH, K., MYKHENKO, V. (2009): Varieties of neoliberalism? Restructuring in large industrially dependent regions across Western and Eastern Europe. *Journal of Economic Geography*, 9, 3, s. 355–380.

BLAŽEK, J. (2012): Regionální inovační systémy a globální produkční sítě–dvojí optika na zdroje konkurenceschopnosti v současném světě. *Geografie*, 117, 2, s. 209–233.

BLAŽEK, J., MAREK, D., KVĚTOŇ, V. (2016): The variety of related variety studies: Opening the black box of technological relatedness via analysis of inter-firm R&D Cooperative Projects. *Papers in Evolutionary Economic Geography (PEEG)*. Utrecht: Utrecht University.

BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2011): *Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, implikace*. Karolinum, Praha, 342 s.

BOSCHMA, R. (2005): Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional Studies*, 39, 1, s. 61–74.

BOSCHMA, R., FRENKEN, K. (2006): Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography. *Journal of Economic Geography*, 6, s. 273–302.

BOSCHMA, R., FRENKEN, K. (2011): Technological relatedness and regional branching. In: BATHELT, H., FELDMAN, M. P., KOGLER, D. F. (eds): *Beyond territory: Dynamic geographies of knowledge creation, diffusion, and innovation*. Routledge, New York.

BOSCHMA, R., GIANNELLE, C. (2014): Regional branching and Smart Specialisation policy. S3 Policy Brief Series 06/2014, European Commission – Joint Research Centre.

BOSCHMA, R. (2015): Do spinoff dynamics or agglomeration externalities drive industry clustering? A reappraisal of Steven Klepper's work. *Industrial and Corporate Change*, 24, 4, s. 859–873.

BRAINARD, S. (1993): A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off Between Proximity and Concentration, NBER Working Paper 4269.

BRIXY, U., GROTZ, R. (2007): Regional patterns and determinants of birth and survival of new firms in Western Germany. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19, 4, s. 293–312.

BUGGE, M., ØIESTAD, S. (2015): The Micro-foundations of Regional Branching—the Case of Digitization of Publishing. *European Planning Studies*, 23, 4, s. 764–784.

COLOMBELLI, A., QUATRARO, F. (2018): New firm formation and regional knowledge production modes: Italian evidence. *Research Policy*, 47, 1, s. 139–157.

DAVIDSSON, P., LINDMARK, L., OLOFSSON, C. (1994): New firm formation and regional development in Sweden. *Regional Studies*, 28, 4, s. 395–410.

DESROCHERS, P., LEPPÄLÄ, S. (2011): Opening up the 'Jacobs Spillovers' black box: local diversity, creativity and the processes underlying new combinations. *Journal of Economic Geography*, 11, 5, s. 843–863.

DRAHOKOUPIL, J., MYANT, M. (2015). Putting comparative capitalism research in its place: Varieties of capitalism in transition economies. In: EBENAU, M., BRUGG, I., MAY, C. (eds.). *New directions in critical comparative capitalisms research*. Palgrave Macmillan: London, UK, s. 155–171.

EGELN, J., GOTTSCHALK, S., RAMMER, CH. (2004): Location Decisions of Spin-offs from Public Research Institutions. *Industry and Innovation*, 11, 3, s. 207–223.

ELEKES, Z., BOSCHMA, R., LENGYEL, B. (2019): Foreign-owned firms as agents of structural change in regions. *Regional Studies*.

EVANS, D. S., JOVANOVIĆ, B. (1989): An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, 97, 4, s. 808–827.

FORMÁNKOVÁ, M. (2017): Prostorová diferenciacie a její příčiny v míře vzniku nových firem v Česku. Diplomová práce. Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje PřF UK, Praha.

FLETCHER, S., ISLAM, M. Z. (2018): Comparing sets of patterns with the jaccard index. *Australasian Journal of Information Systems*, 22, research article, 17 s.

FRENKEN, K., BOSCHMA, R. (2007): A theoretical framework for evolutionary economic geography: industrial dynamics and urban growth as a branching proces. *Journal of Economic Geography*, 7, 5, s. 635–649.

FRENKEN, K., VAN OORT, F., VERBURG, T. (2007): Related Variety, Unrelated Variety and Regional Economic Growth. *Regional Studies*, 41, 5, s. 685–697.

FRITSCH, M. (1997): New Firms and Regional Employment Change. *Small Business Economics*, 9, 5, s. 437–448.

FRITSCH, M., MUELLER, P. (2004): Effects of New Business Formation on Regional Development over Time. *Regional Studies*, 38, 8, s. 961–975.

FRITSCH, M., SCHINDELE, Y. (2011): The contribution of new businesses to regional employment – an empirical analysis. *Economic Geography*, 87, 2, s. 153–180.

FRITSCH, M. (2013): New Business Formation and Regional Development: A Survey and Assessment of the Evidence. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 9, 3, s. 249–364.

GARTNER, W. B., MITCHELL, T. R., VESPER, K. H. (1989): A taxonomy of new business ventures. *Journal of Business Venturing*, 4, 3, s. 169–186.

GEREFFI, G., HUMPHREY, J., KAPLINSKY, R., STURGEON T. J. (2001): Introduction: globalisation, value chains and development. *IDS Bulletin*, 32, 3, s. 1–8.

HELPMAN, E. (1984). A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations. *Journal of Political Economy*, 92, 3, s. 451–471.

HENDERSON, J., DICKEN, P., HESS, M., COE, N., YEUNG, H. (2002): Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, 9, 3, s. 436–464.

HIDALGO, C., KLINGER, A., BARABÁSI, A., HAUSMANN, R. (2007): The Product Space Conditions the Development of Nations. *Science*, 317, s. 482–487.

JIRMAN, M. (2018): Analýza ekonomické struktury ve vybraných regionech. Diplomová práce. Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje PřF UK, Praha, 71 s.

KANGASHARJU, A. (2000): Regional variations in firm formation: Panel and cross-section data evidence from Finland. *Papers in Regional Science*, 79, s. 355–373.

KEEBLE, D. E., WALKER, S. (1994): New Firms, Small Firms and Dead Firms: Spatial Patterns and Determinants in the United Kingdom. *Regional Studies*, 28, 4, s. 411–427.

KLEPPER, S. (2002): The capabilities of new firms and the evolution of the US automobile industry. *Industrial and Corporate Change*, 11, 4, s. 645–666.

KLEPPER, S. (2003): *The Geography of Organizational Knowledge*. Carnegie Mellon University, Pittsburgh.

KLEPPER, S. (2007a): Disagreements, spinoffs, and the evolution of Detroit as the capital of the U.S. automobile industry. *Management Science*, 53, 4, s. 616–631.

KLEPPER, S. (2007b): The evolution of geographic structure in new industries. In: FRENKEN, K. (ed.). *Applied Evolutionary Economics and Economic Geography*. Edward Elgar: Cheltenham, UK, s. 69–92.

KLEPPER, S. (2010): The origin and growth of industry clusters: The making of Silicon Valley and Detroit. *Journal of Urban Economics*, 67, 1, s. 15–32.

KLEPPER, S. (2011): Nano-economics, spinoffs, and the wealth of regions. *Small Business Economics*, 37, 2, s. 141–154.

LA PORTA, R., DE-SILANES, F. L., SHLEIFER, A. (1999): Corporate ownership around the world. *Journal of Finance*, 54, s. 471–517.

LEE, S., Y., FLORIDA, R., ACS, Z. (2004): Creativity and Entrepreneurship: A Regional Analysis of New Firm Formation. *Regional Studies*, 38, 8, s. 879–891.

LEE I. H., HONG E., SUN L. (2014): Inward foreign direct investment and domestic entrepreneurship: a regional analysis of new firm creation in Korea. *Regional Studies*, 48, 5, s. 910–922.

LENGYEL, B., LEYDESDORFF, L. (2015): The effects of FDI on innovation systems in Hungarian regions: Where is the synergy generated? *Regional Statistics*, 5, 1, s. 3–24.

MARSHALL A. (1920): *Principles of Economics*. 8. vydání, London, Macmillan.

MLNÁŘÍK, V. (2018): Typy firem a jejich odvětvová blízkost v průmyslové zóně Borská pole. Bakalářská práce. Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje PřF UK, Praha.

NEFFKE, F., HARTOG, M., BOSCHMA, R., HENNING, M. (2018): Agents of structural change: The role of firms and entrepreneurs in regional diversification. *Economic Geography*, 94, 1, s. 23–48.

NEFFKE, F., HENNING, M. (2008): Revealed relatedness: Mapping industry space. *Papers in Evolutionary Economic Geography*, 08.19, Utrecht University.

NEFFKE, F., HENNING, M., BOSCHMA, R. (2011): How Do Regions Diversify over Time? Industry Relatedness and the Development of New Growth Paths in Regions. *Economic Geography*, 87, 3, s. 237–265.

NÖLKE, A., Vliegenthart, A. (2009): Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, 61, 4, s. 670–702.

PAVLÍNEK, P. (1998): Foreign Direct Investment in the Czech Republic. *The Professional Geographer*, 50, 1, s. 71–85.

PAVLÍNEK, P., JANÁK, L. (2007): Regional Restructuring of the Škoda Auto Supplier Network in the Czech Republic. *European Urban and Regional Studies*, 14, 2, s. 133–155.

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, s. 331–363.

PELLENBARG, P. H., VAN STEEN, P. J. M. (2003a): The demography of firms in the Netherlands: Introduction to the 2003 Maps. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 94, 1, s. 144–146.

PELLENBARG, P. H., VAN STEEN, P. J. M. (2003b): Spatial perspectives on firm dynamics in the Netherlands. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 94, 5, s. 620–630.

POELHEKKE, S., VAN DER PLOEG, F. (2009): Foreign Direct Investment and Urban Concentrations: Unbundling Spatial Lags*. *Journal of Regional Science*, 49, 4, s. 749–775.

REYNOLDS, P. D. (1994): Autonomous firm dynamics and economic growth in the United States, 1986–90. *Regional Studies*, 28, 4, s. 429–442.

REYNOLDS, P. D., MAKI, W. R. (1990): Business Volatility and Economic Growth. Final project report submitted to the US Small Business Administration.

REYNOLDS, P. D., STOREY, D. J., WESTHEAD, P. (1994): Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional Studies*, 28, 4, s. 443–456.

REYNOLDS, P. D., CURTIN, R. (2008): Business Creation in the United States: Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II Initial Assessment. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4, 3, s. 155–307.

ROPER, S. (1999): Modelling Small Business Growth and Profitability. *Small Business Economics*, 13, s. 235–252.

SCHÄFFLER, J., HECHT, V., MORITZ, M. (2017): Regional determinants of German FDI in the Czech Republic: new evidence on the role of border regions. *Regional Studies*, 51, 9, s. 1399–1411.

SCHUTJENS, V., WEVER, E. (2000): Determinants of new firm succes. *Papers in Regional Science*, 79, s. 135–159.

SRHOLEC, M. (2004): Přímé zahraniční investice v České republice: teorie a praxe v mezinárodním srovnání, Linde, Praha, 172 s.

STOREY, D. J., JONES, A. M. (1987): New Firm Formation--A Labour Market Approach to Industrial Entry. *Scottish Journal of Political Economy*, 34, 1, s. 37–51.

SUTARIA, V., HICKS, D. A. (2004): New firm formation: Dynamics and determinants. *The Annals of Regional Science*, 38, s. 241–262

TAMÁSY, C., LE HERON, R. (2008): The geography of firm formation in New Zeland. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 99, 1, s. 37–52.

TANNER, A. (2014): Regional Branching Reconsidered: Emergence of the Fuel Cell Industry in European Regions. *Economic Geography*, 90, 4, s. 403–427.

VAN DIJK, J., PELLENBARG, P. H. (2000): Spatial perspectives on firm demography. *Papers in Regional Science*, 79, s. 107–110.

VAN STEL, A., SUDDLE, K. (2008): The impact of new firm formation on regional development in the Netherlands. *Small Business Economics*, 30, s. 31–47.

VAN WISSEN, L. (2000): A micro-simulation model of firms: Applications of concepts of the demography of the firm. *Papers in Regional Science*, 79, s. 111–134.

WEVER, E. (1984): *Nieuwe bedrijven in Nederland*. Assen: Van Gorcum.

6.2 Další zdroje

ARCDATA PRAHA: ArcČR 500 verze 3.3 (online 10. 10. 2020). Dostupné z: <https://www.arcdata.cz/produkty/geograficka-data/arccr-500>

Bisnode Česká republika (2019). Data o firmách. Dostupné z: <https://magnusweb.bisnode.cz/>

ČSÚ (2011a): Databáze regionálních účtů (online 29. 5. 2020). Dostupné z: <http://apl.czso.cz/pll/rocenka/rocnkavyber.volba?titul=Vybran%20ukazatele%20v%20odv%20vov%20m%20%20%20len%20%20ED&mypriznak=RD&typ=1&proc=rocenka.presB&mylang=CZ&jak=4>

ČSÚ (2011b): Veřejná databáze – vlastní výběr (online 6. 8. 2020). Dostupné z: <https://vdb.czso.cz/vdbvo2/>

ČSÚ (2012): Registr ekonomických subjektů. (databáze poskytnuta doc. Květoněm)

EUROSTAT (2017): Output of economic activities in the EU Member States. (online 27. 10. 2019). Dostupné z: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20171023-1>

EUROSTAT a European COMMISSION (2008): NACE Rev. 2 statistical classification of economic activities in the European Community. Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg, 363 s. (online 24. 3. 2018).

Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5902521/KS-RA-07-015-EN.PDF>

KURZYCZ - Obchodní rejstřík firem. Dostupné z: <https://rejstrik-firem.kurzy.cz/>

MPO (2018): Analýza vývoje ekonomiky ČR za rok 2017 (online 27. 10. 2018). Dostupné z: https://www.mpo.cz/assets/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/2018/7/Analyza_rok_2017.pdf

VRSL - Veřejný rejstřík a sbírka listin (Veřejný rejstřík podle subjektů). Dostupné z: [https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-\\$firma](https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-$firma)

Přílohy

Příloha 1: Kompletní přehled možných typů vytvořených na základě kombinace všech vstupních charakteristik navzájem

Kombinace - kódy	Kombinace - popis podtypu	Typ - nadřazený proces, popis	Poznámka	Podtyp - kód
1A, 2A, 3A	Začínající tuzemský podnikatel zakládající firmu s aktivitami, které se v regionu příliš nevyskytují (nemá oporu v rámci regionální znalostní báze)	Založení firmy bez návaznosti na existující ekonomické prostředí		1
1A, 2B, 3A	Začínající tuzemský podnikatel zakládající firmu s aktivitami, které se v regionu hojně vyskytují (má oporu v rámci regionální znalostní báze z technologického hlediska)	Vnitřní proces - regionální větvení (technologické hledisko), možno těžit z regionálního know-how, kvalifikované prac. síly atd., ale bez zkušeností na trhu a pravděpodobně bez finanční výhody (úvěrová historie, disponibilní kapitál k investicím)		2
1B, 2A, 3A	Tuzemský podnikatel vlastníci podíly v jiných firmách v regionu zakládající firmu s aktivitami, které se v regionu příliš nevyskytují (má oporu v rámci podnikatelského tržně-regionálního know-how)	Vnitřní proces - regionální větvení (vlastnické hledisko), zkušeností na trhu a pravděpodobně s finanční výhodou (úvěrová historie, možnost disponibilního kapitálu k investicím)		3
1B, 2B, 3A	Tuzemský podnikatel vlastníci podíly v jiných firmách v regionu zakládající firmu s aktivitami, které se v regionu hojně vyskytují (má oporu v rámci podnikatelského tržně-regionálního know-how a v rámci regionální znalostní báze z technologického hlediska)	Vnitřní proces - regionální větvení (technologické i vlastnické hledisko, lze těžit z přelivů obou typů větvení)		4

Kombinace - kódy	Kombinace - popis podtypu	Typ - nadřazený proces, popis	Poznámka	Podtyp - kód
1A, 2A, 3B	Začínající zahraniční podnikatel zakládající firmu s aktivitami, které se v regionu příliš nevyskytují (nemá oporu v rámci regionální znalostní báze)	Vnější proces - PZI bez návaznosti na existující ekonomické prostředí - nedává smysl (nepředpokládá se zastoupení tohoto typu)	X - Tato varianta se nepředpokládá, aby zahraniční firma z nuly startovala své podnikání v Česku	-
1A, 2B, 3B	Začínající zahraniční podnikatel zakládající firmu s aktivitami, které se v regionu hojně vyskytují (má oporu v rámci regionální znalostní báze, ale nepředpokládá se, že by byl konzument těchto znalostí, spíše naopak)	Vnější proces - PZI s návaznosti na existující ekonomické prostředí z technologického hlediska a bez návaznosti z pohledu vlastnické struktury - nedává smysl (nepředpokládá se zastoupení tohoto typu)	X - Tato varianta se nepředpokládá, aby zahraniční firma z nuly startovala své podnikání v Česku	-
1C, 2B, 3A	Tuzemský podnikatel vlastní podíly v jiných firmách mimo region zakládající firmu s aktivitami, které se v regionu hojně vyskytují (má oporu v rámci znalostí exogenního tržního a podnikatelského prostředí a v rámci regionální znalostní báze z technologického hlediska)	Přechodný typ - kombinace regionálního větvení z technologického hlediska a vnějšího procesu větvení z pohledu vlastnické struktury (nelze určit, které z existujících zdrojů v rámci existujícího ekonomického prostředí jsou pro novou firmu klíčové)	+ jsou sem zařazeny tuzemské firmy s kombinovaným vlastnictvím (aktivní podnikatelé s aktivitami v regionu + mimo region) nehledě na technologickou blízkost	5
1C, 2A, 3A	Tuzemský podnikatel vlastní podíly v jiných firmách mimo region zakládající firmu s aktivitami, které se v regionu příliš nevyskytují (má oporu v rámci znalostí exogenního tržního a podnikatelského prostředí)	Vnější proces - větvení aktivit z oblasti mimo sledovaný region z hlediska vlastnické struktury + zkušeností na trhu a pravděpodobně s finanční výhodou (úvěrová historie, možnost disponibilního kapitálu k investicím)		6
1C, 2A, 3B	Zahraniční podnikatel vlastní podíly v jiných firmách mimo region zakládající firmu s aktivitami, které se v regionu příliš nevyskytují (má ovšem velkou oporu v rámci know-how kontrolující firmy či kontrolujícího vlastníka + značné finanční možnosti)	Vnější proces - PZI bez návaznosti na regionální ekonomickou základnu, ovšem se značnými výhodami plynoucími z propojení s kontrolující firmou či vlastníkem		7

Kombinace - kódy	Kombinace - popis podtypu	Typ - nadřazený proces, popis	Poznámka	Podtyp - kód
1C, 2B, 3B	Zahraniční podnikatel vlastní podíly v jiných firmách zakládající firmu s aktivitami, které se v regionu hojně vyskytují (má oporu v rámci podnikatelského know-how i technologického, ale nepředpokládá se, že by byl konzument těchto znalostí, spíše naopak (má ovšem velkou oporu v rámci know-how kontrolující firmy či kontrolujícího vlastníka + značné finanční možnosti)	Vnější proces - PZI s návazností na regionální ekonomickou základnu z technologického hlediska, ovšem se značnými výhodami plynoucími z propojení s kontrolující firmou či vlastníkem		8
1B, 2A, 3B	Zahraniční podnikatel vlastní podíly v jiných firmách v regionu zakládající firmu s aktivitami, které se v regionu příliš nevyskytují - Nedává smysl, aby zahraniční subjekt stavěl své podnikání na základech existujících aktivit uvnitř tuzemského regionu	Vnitřní proces a PZI - tato možnost se vzájemně vylučuje	X - Tato varianta nedává smysl	-
1B, 2B, 3B	Zahraniční podnikatel vlastní podíly v jiných firmách v regionu zakládající firmu s aktivitami, které se v regionu hojně vyskytují - Nedává smysl, aby zahraniční subjekt stavěl své podnikání na základech existujících aktivit uvnitř tuzemského regionu	Vnitřní proces a PZI - tato možnost se vzájemně vylučuje	X - Tato varianta nedává smysl	-

Zdroj: vlastní tvorba