

## GPN v leteckém průmyslu v ČR (posudek na diplomovou práci Štěpánky Houskové)

Autorka si zvolila mimořádně náročné téma, které svou komplexitou obsahově výrazně překračuje záběr studia sociální geografie v ČR. Z pohledu potřeb praxe a možností uplatnění získaných znalostí v praxi však hodnotím tento krok pozitivně, přestože metodicky vidím několik nemalých nedostatků (viz dále). Doporučuji tedy při obhajobě ocenit odvalu studentky zabývat se velmi složitými otázkami, jejichž aktuálnost (minimálně v praxi ekonomického rozvoje) je velmi vysoká. V ČR je přitom vedle školitele velmi málo odborníků v této oblasti a tématu jako celku se nevěnuje adekvátní pozornost ve výzkumu ani praxi.

Z koncepčního hlediska mám následující připomínky k celkovému přístupu k DP:

1. Práce zcela opomíjí zásadní význam problematiky corporate governance jako faktoru, který silně ovlivňuje dynamiku procesu neustálé přeměny GPN. Zejména témata jako ambice a osobní motivace lidí uvnitř vlastnicko-manažerských struktur firem jsou zásadní pro strategické směřování firem a tím mj. charakter řízení inovačního procesu. Bude-li autorka pokračovat ve výzkumu tohoto tématu, doporučuji zásadní posun od strukturalistického pohledu (deterministické působení rozložení moci a vztahů v sítích, jichž se firma účastní) ke Giddensově chápání vztahu „struktura – aktér“.
2. Za zavádějící považuji rozlišování globálních a regionálních produkčních sítí. Obsahuje-li koncept GPN<sup>1</sup> zákazníky (pokud ne, neodpovídá podnikové realitě), tak trh velkých i malých letadel je dnes globální. Znalosti a technologie, na nichž stojí konkurenční výhoda firem, jsou také globální. Skutečnost, že síť tvořící výrobní základnu (vč. souvisejících služeb) pokrývá pouze určitý makroregion, není pro aplikace získaných poznatků relevantní. Koncepčně tedy doporučuji téma územního rozsahu sítí vnímat jako dílčí detail, kterým je třeba se zabývat, až budou významnější otázky konceptu GPN uspokojivě zodpovězeny.
3. Byl jsem upřímně zvědav, jak se autorka vypořádá s problémem zařazení jednotlivých firem do různých hierarchických úrovní GPN. V celé práci jsem však nenašel jasné vysvětlení, na základě jakých kritérií byly firmy rozřazeny do skupin tier-1, tier-2, tier-3 a dalších. Tvzení, že tak bylo učiněno na základě složitosti, komplexnosti či jiných obecných charakteristik produktů / služeb daných firem je zcela nedostatečné. Velmi oceňuji záměr doplnit dominantně kvalitativní přístupy o kvantitativní metody, bohužel jsem nenašel jejich doložení. Empirická část pak působí velmi nevěrohodně. Například zařazení firmy Honeywell Aerospace z Hluboček u Olomouce na nižší úroveň GPN než Letov či Aero. Honeywell Corp. patří mezi klíčové tier-1 dodavatele světového leteckého průmyslu a olomoucká výrobní firma je součástí mnohem širších aktivit Honeywell ČR, kam spadá i nemalý rozsah VaV aktivit na produktech pro letecký průmysl. Zajímalo by mne, jak bez osobních rozhovorů s manažery firem mohla autorka olomoucký výrobní závod jednoduše zařadit (zřejmě) pouze na základě samotného produktu, který opouští tento závod.

Při vědomí omezených zdrojů studentů a tím možností realizovat osobní rozhovory s manažery firem bych uvítal, kdyby empirická část obsahovala alespoň sondu formou např. 3 – 6 rozhovorů s firmami z různých skupin. Autorka by jednak zjistila, jak zkreslující jsou kvantitativní informace bez znalosti

---

<sup>1</sup> Nepoužíval bych pojem teorie. Vzhledem k (ne)rozvinutosti konceptu se mi jeví jako předčasný.

kontextu vnitřních podmínek firem, dále by získala velké množství stimulů pro rozvoj metody, jak zkoumat tuto problematiku od stolu. Mám-li uvést příklad, pak tvrzení o absenci VaV kapacit na nižších úrovních GPN či obecném poklesu inovativnosti s klesající pozicí firmy v GPN by muselo být relativizováno a doplněno. Např. firma Startech, jejíž produkty se laickým pohledem mohou zdát jako velmi jednoduché, nemá žádné vlastní VaV kapacity. Na druhou stranu v jejím sídle v Říčanech u Brna jsou téměř neustále VaV pracovníci odběratelských firem, kteří společně s konstruktéry firmy navrhuji technická řešení vznikající při obrábění unikátních dílů. Firma používá nejmodernější CNC stroje, často způsobem, který dosud v ČR nebyl realizován. Právě takováto návštěva by studentku vybavila poznáním, že inovační výkonnost firmy nelze posuzovat od stolu na základě existence či neexistence VaV kapacit apod. tímto příkladem se vracíme k připomínce č. 1 výše. Je totiž dokladem, jak zásadní roli hraje ambice majitelů firmy, které se promítají do všech interních procesů a tím konkurenční výhody a schopnosti firem zvyšovat svou pozici v rámci GPN. V tomto kontextu považuji za mírně zavádějící důraz kladený na faktory jako tradice či stáří firmy. Z hlediska současnosti je zásadní, zda-li se tato tradice rozvinula do současné konkurenční výhody a tím se opět dostáváme za manažerskými tématy jako již uvedené ambice majitelů / manažerů, řízení prodeje, inovací ad.

Výše uvedené připomínky mohou působit jako velmi kritické. Při vědomí toho, že v rámci 5 letého studia geografie patrně nelze získat adekvátní přehled ze všech oblastí potřebných k uspokojivému uchopení této komplexní problematiky, doporučuji práci k obhájení se známkou 3.

V Brně 17. 9. 2012

Pavel Csank

Hlavní analytik

Jihomoravské inovační centrum