



WORKING PAPER č. 34/2007

**Vztah důležitosti zájmových  
skupin a vybraných  
charakteristik zkoumaných  
podniků**

Ondřej Částek

Prosinec 2007



Řada studií Working Papers Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky je vydávána s podporou projektu MŠMT výzkumná centra 1M0524.

ISSN 1801-4496

---

Vedoucí: prof. Ing. Antonín Slaný, CSc., Lipová 41a, 602 00 Brno,  
e-mail: [slany@econ.muni.cz](mailto:slany@econ.muni.cz), tel.: +420 549491111



# VZTAH DŮLEŽITOSTI ZÁJMOVÝCH SKUPIN A VYBRANÝCH CHARAKTERISTIK ZKOUMANÝCH PODNIKŮ

## *Abstract:*

The submitted text explores in depth the relationship between stakeholders and chosen characteristics of examined companies. These are indicators of economical success expressed by lying within one of the created clusters; internal and external factors of competitiveness suggested to respondents in empirical survey of Czech companies' competitiveness in part A of the survey; and also other variables gained from the questionnaire.

## *Abstrakt:*

Předložený text zkoumá do hloubky vztah důležitosti jednotlivých zájmových skupin a vybraných charakteristik zkoumaných podniků, k nimž patří především ukazatele hospodářské úspěšnosti vyjádřené příslušností do některého z vytvořených shluků, dále vnitřní a vnější faktory konkurenceschopnosti předložené respondentům empirického šetření konkurenční schopnosti podniků v části A dotazníku a v neposlední řadě i některých dalších proměnných získaných z dotazníku.

Recenzoval:  
doc. Ing. Ivan Hálek, CSc.

# 1. ÚVOD

Stakeholderský přístup si získává stále větší popularitu, a to zvláště v posledním desetiletí. Přestože začal vznikat už v 60. letech 20. století, největší a konstantně rostoucí pozornosti se mu dostává od poloviny 90. let 20. století. Dokladem je téměř 450 článků obsahujících výraz stakeholder, evidovaných citační službou Web of Science za rok 2006. Za důvod vzniku tohoto přístupu můžeme označit širší společensko-ekonomické změny ovlivňující podnikatelské prostředí, akceleraci zájmu o tuto problematiku snad můžeme přičíst na vrub urychlení těchto změn. V každém případě se ale tento přístup ukazuje v mnoha směrech užitečným a jemu věnovaný intenzivní zájem přináší nové možnosti jeho využití. Byly například testovány a potvrzeny hypotézy předpokládající závislost výkonnosti podniku na stakeholderském přístupu, probíhá rozsáhlá diskuze o etickém rozměru podnikání a byly navrženy a potvrzeny způsoby identifikace stakeholderů.

Při hledání faktorů konkurenceschopnosti v rámci empirického šetření provedeného Centrem výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky se stal stakeholderský model základem náhledu na zkoumané podniky. Jedná se tak o deskriptivní použití stakeholderského přístupu: Donaldson a Preston<sup>1</sup> rozlišili tři použití stakeholderského přístupu: normativní, instrumentální a deskriptivní. Aplikace normativního přístupu znamená použití etických kritérií a předepisuje podniku, jak by se měl chovat. Instrumentální použití předjímá vztah výkonnosti podniku a stakeholderského přístupu a snaží se jej testovat. Deskriptivní pak popisuje, co to podnik je, a to se všemi kooperativními a konkurenčními vztahy, které existují v něm a mezi ním a jeho okolím. Tento koncept tří použití má mnoho kritiků, včetně např. R. E. Freemana v několika pracích<sup>2</sup> i zastánců, např. Jonese a Wickse<sup>3</sup> a dalších.

Bylo by nicméně chybou zcela rezignovat na testování hypotéz ve smyslu instrumentálního použití. K těmto účelům se hodí v dotazníku položená otázka B1.1.: „Uvedte, jakou důležitost mají níže uvedené zájmové skupiny (stakeholders) pro Váš podnik“, ve které se jedná o zájmové skupiny vlastníků, zaměstnanců, zákazníků, dodavatelů, věřitelů, státu a komunit (subjektů) v okolí podniku.

Předložený text se tedy věnuje zkoumání úrovně a charakteru stakeholderského přístupu v předmětných podnicích, ale neopakuje

---

<sup>1</sup> DONALDSON, T., PRESTON, L. E.: The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications.

<sup>2</sup> FREEMAN, R. E.: Divergent stakeholder theory (i další).

<sup>3</sup> JONES, T. M., WICKS, A. C.: Convergent Stakeholder Theory.

zjištění učiněná v primární analýze výsledků empirického šetření.<sup>4</sup> Kromě hledání determinantů důležitosti jednotlivých zájmových skupin v podnicích také testuje hypotézy o závislosti hospodářské výkonnosti právě na úrovni stakeholderského přístupu, ale také na jeho charakteru. Za účelem prvního je navíc navržen jeden integrovaný ukazatel úrovně stakeholderského přístupu ve zkoumaných podnicích.

---

<sup>4</sup> BLAŽEK, L. a kol. (2007): Konkurenční schopnost podniků: (primární analýza výsledků empirického šetření).

## 2. STAKEHOLDERSKÝ PŘÍSTUP VE ZKOUMANÝCH PODNICÍCH

### 2.1. Důležitost jednotlivých zájmových skupin

Hodnocení důležitosti jednotlivých zájmových skupin (vlastníci, zaměstnanci, zákazníci, dodavatelé, věřitelé, stát, komunity v okolí podniku) je sledováno v části dotazníku B1 otázkami, z nichž vznikají proměnné x37 – x43. Tyto pro stávající situaci (respondenty byl hodnocen i minulý a budoucí trend) nabývají hodnot od jedné do pěti, kde jedna znamená nedůležitou zájmovou skupinu a pět vysoce důležitou zájmovou skupinu. Vzhledem k tomu, že hodnoty důležitosti jednotlivých zájmových skupin byly podrobně prezentovány a komentovány ve výzkumné zprávě,<sup>5</sup> jsou zde tyto jen krátce rekapitulovány.

Tabulka č. 1: Ukazatele centrálních tendencí proměnných x37b až x43b – výběrový soubor celkem

	x37b vlastníci - stávající situace	x38b zaměstnanci - stávající situace	x39b zákazníci - stávající situace	x40b dodavatele - stávající situace	x41b věřitelé - stávající situace	x42b stát - stávající situace	x43b komunita v okolí podniku - stávající situace
průměr	4,47	4,03	4,65	3,78	2,75	2,39	2,61
medián	5	4	5	4	3	2	3
modus	5	4	5	4	3	1	3
sm. odchylka	0,88	0,90	0,61	0,90	1,22	1,21	1,15
rozptyl	0,77	0,81	0,37	0,81	1,48	1,47	1,32

Zdroj: ČÁSTEK, O.: Souhrnná část. In *Konkurenční schopnost podniků. (primární analýza výsledků empirického šetření)*, s. 84

U všech sledovaných proměnných bylo dosaženo velmi vysoké míry zodpovězení, procento chybějících odpovědí bylo nižší než 1,2 (tj. 1–5 z 432).

Výjimkou byla skupina věřitelů, kde činila tato hodnota 3,5 % (15 z 432) a pro trendy přes 9 % (39 z 432). Tato skutečnost by se dala interpretovat tak, že věřitelé nejsou některými respondenty vnímáni jako samostatná zájmová skupina.

K hodnocení důležitosti jednotlivých skupin byl použit aritmetický průměr. Proměnné můžeme v případě potřeby považovat za

<sup>5</sup> BLAŽEK, L. a kol. (2007): *Konkurenční schopnost podniků: (primární analýza výsledků empirického šetření)*, s. 83-112.

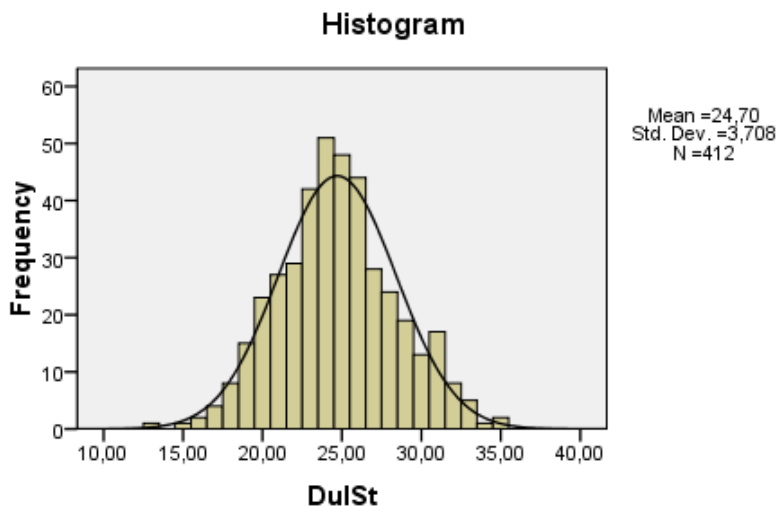
intervalové a ačkoli rozložení hodnot jsou do jisté míry zešíkmena, dává nám průměr výstižnější informaci, než medián. Zároveň nejsou mezi průměry, mediány a mody výrazné rozdíly. Z výše uvedené tabulky je tedy patrné, že skupinou, která je obecně vnímána jako vysoce důležitá, jsou zákazníci, jejichž průměrné hodnocení je nejvyšší. To je doplněno i zdaleka nejnižší směrodatnou odchylkou. Jen mírně nižší hodnotu mají vlastníci, za nimiž s výrazným odstupem následují zaměstnanci a dále dodavatelé. Tyto dvě skupiny by již bylo třeba hodnotit jen jako velmi důležité. Věřitelé a komunita v okolí podniku jsou pak průměrem mezi nízkou a střední důležitostí, pro střední důležitost se však můžeme přiklonit i na základě modu a mediánu. Skupinou, která je v základním souboru hodnocena jako nejméně významná, je stát s průměrem sice 2,36, ale mediánem 2 a modem dokonce 1. Se snižujícími se hodnotami průměru u posledních skupin také vzrůstá směrodatná odchylka, což je s ohledem na škálu a polohu průměrů v ní logické.

## **2.2. Integrovaný ukazatel stakeholderského přístupu**

Pro analýzu stakeholderského přístupu podniků je však vhodnější indikátor operativnější než sedm samostatných proměnných. S ohledem na jejich povahu (lze předpokládat, že respondenti chápali rozdíly mezi jednotlivými hodnotami proměnných jako konstantní) se jako účelné jeví sčítání hodnocení jednotlivých zájmových skupin podniků. Touto transformací tak vzniká jediná proměnná, opět intervalová, s potenciální škálou od sedmi bodů do třiceti pěti, v níž by znamenalo, že při sedmi bodech hodnotil podnik všechny zájmové skupiny jako nedůležité, kdežto při třiceti pěti jako vysoce důležité (takové podniky byly ve zkoumaném vzorku dva).

Z níže uvedeného rozložení hodnot ukazatele stakeholderského přístupu je vidět, že se blíží normálnímu rozložení, ač mírně strmějším. Počet pozorování, která mohla být zahrnuta do konstrukce této proměnné, dosáhl hodnoty 412.

Graf č. 1: Rozložení hodnot integrovaného ukazatele stakeholderského přístupu s křivkou normálního rozložení



Zdroj: vlastní zpracování

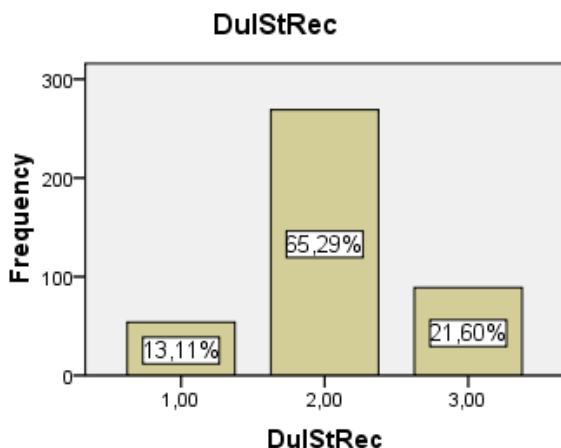
### **Kategorizace nového ukazatele**

Pro potřeby zkoumání, zda lze najít nějaký společný rys mezi podniky se stejnou úrovní stakeholderského přístupu, byly dále hodnoty nové proměnné kategorizovány. S ohledem na rozsah hodnot, jichž tato proměnná reálně nabývá, byly vytvořeny tyto tři kategorie: 13–20, 21–27 a 28 až 35.

Jak je ovšem vidět na následujícím grafu, počet pozorování v jednotlivých kategoriích je značně různý.



Graf č. 2: Procentní zastoupení pozorování v jednotlivých stanovených kategoriích



Zdroj: vlastní zpracování

### Závislost úrovně stakeholderského přístupu na vybraných charakteristikách

Při rozdělení podniků do skupin podle velikosti podniku je zřejmé, že rozdíly mezi jednotlivými skupinami jsou minimální a ani nevykazují žádný trend. Za zmínku snad jen stojí fakt, že mezi podniky se 100 až 249 zaměstnanci je nejvyšší shoda v odpovědích.

Tabulka č. 2: Úroveň stakeholderského přístupu podle velikosti podniků

	velikost podniků		
	50–99	100–249	250 a více
počet pozorování	123	163	126
průměr	24,89	24,92	24,23
medián	25	25	24
modus	25	24	24
sm. odchylka	4,11	3,42	3,63
rozptyl	16,93	11,72	13,17

Zdroj: vlastní zpracování

Ani při rozdělení podle oboru podnikání nejsou zřejmé výrazné rozdíly, průměry se liší o 0,67 bodu, což znamená cca 2 % škály, přičemž vyšší hodnota platí pro obor stavebnictví. V tomto oboru byla ale i mírně nižší shoda v odpovědích.

Tabulka č. 3: Úroveň stakeholderského přístupu podle oboru podnikání

	obor podnikání	
	zpracovatelský průmysl	stavebnictví
počet pozorování	330	82
průměr	24,57	25,24
medián	25	25
modus	25	23; 24
sm. odchylka	3,65	3,89
rozptyl	13,36	15,13

Zdroj: vlastní zpracování

Ještě menší rozdíly se ukazují při rozdělení podle právní formy podnikání. Průměr vyšší mezi společnostmi s ručením omezeným o pouhých 0,13 bodu znamená 0,3 % škály. Zároveň je i shoda v odpovědích mezi oběma skupinami téměř totožná.

Tabulka č. 4: Úroveň stakeholderského přístupu podle právní formy podnikání

	Právní forma podnikání	
	spol. s r. o.	akciové spol.
počet pozorování	228	184
průměr	24,76	24,63
medián	25	24,5
modus	25	26
sm. odchylka	3,71	3,71
rozptyl	13,76	13,80

Zdroj: vlastní zpracování

Z uvedeného je tedy zřejmé, že mezi zvolenými skupinami podniků neexistují významné rozdíly v uplatňování stakeholderského přístupu, alespoň co se týče vyjádření tohoto stakeholderského přístupu použitým integrovaným ukazatelem. Nicméně naším hlavním zájmem zůstává zkoumání souvislostí mezi uplatňováním stakeholderského přístupu a hospodářskou výkonností podniků.

### **Závislost hospodářské výkonnosti na úrovni stakeholderského přístupu**

Pro účely stanovení hospodářské úspěšnosti zkoumaných podniků byla použita shluková analýza s použitím klasických finančních poměrových ukazatelů. Teoretickými východisky se zabývají texty

P. Suchánka a J. Špalka,<sup>6</sup> vlastním roztříděním podniků do jednotlivých shluků pak text J. Špalka.<sup>7</sup> Proto jsou zde zopakovány jen nezbytné údaje:

1. ke třídění byly použity ukazatele ROA ve zjednodušené podobě, zadluženost a obrat aktiv. Byly sledovány řady hodnot z let 2001–2005;
2. do shlukové analýzy vstoupilo 426 podniků a utvořilo 8 shluků, z nichž ve čtyřech byl dostatečný počet podniků a čtyři byly tvořeny několika málo podniky s odlehlými hodnotami nebo hodnotami se zvláštním vývojem. Proto je dále pracováno pouze se čtyřmi platnými shluky, které reprezentují 408 podniků;
3. typické hodnoty a jejich vývoj v jednotlivých shlucích mohou být popsány takto<sup>8</sup>:

**A - Vynikající (Shluk 1; 84 podniků, tj. 20 % ze všech; příp. i shluk 2; 6 podniků)**

- zadluženost je vysoce podprůměrná (okolo 40 %) a v průběhu let klesá;
- rentabilita je vysoce nadprůměrná a pohybuje se mezi 12–15 %;
- obrat aktiv mírně nadprůměrný (okolo 120 %), v průběhu let se spíše snižuje (nikoli výrazně).

**B - Velmi dobré (Shluk 4; 71 podniků, tj. 17 %)**

- zadluženost je nadprůměrná (okolo 60 %) a výrazně kolísá;
- rentabilita je spíše nadprůměrná (5–7 %) a opět kolísá;
- obrat aktiv je výrazně nadprůměrný (250 %) a stabilní.

**C - Dobré (Shluk 6; 117 podniků, tj. 27 %)**

- zadluženost je výrazně podprůměrná (34 %) a velmi stabilní;
- rentabilita je podprůměrná a kolísá mezi 1,3–3,2 %;
- obrat aktiv je výrazně podprůměrný (okolo 60 %).

**D – Průměrné (Shluk 5; 136 podniků, tj. 32 %)**

- zadluženost je výrazně nadprůměrná (70 %) ale stabilní;
- rentabilita je podprůměrná (2,3 %) a výrazně se nemění;
- obrat aktiv je mírně podprůměrný (100 %) a spíše roste.

---

<sup>6</sup> SUCHÁNEK, P. (2007): Hodnocení konkurenceschopnosti. SUCHÁNEK, P. – ŠPALEK, J. (2007): Financial Measuring of the Czech Republic Companies Competitiveness.

<sup>7</sup> ŠPALEK, J. (2007): Konkurenceschopnost českých podniků na základě jejich účetních údajů.

<sup>8</sup> ŠPALEK, J. (2007): Konkurenceschopnost českých podniků na základě jejich účetních údajů, s. 14.

Pro hledání uvedené závislosti pak byly sestaveny kontingenční tabulky, a to nejprve pro čtyři definované shluky s důležitostí stakeholderů kategorizovanou do tří skupin stejně, jako je tomu v předchozí kapitole.

Tabulka č. 5: Procenta podniků z jednotlivých kategorií důležitosti stakeholderů v definovaných shlucích (v %)

důležitost stakeholderů	shluk				
	A	B	C	D	celkem
1	32,7	5,8	25,0	36,5	100,0
2	19,2	17,6	32,5	30,6	100,0
3	14,5	26,5	20,5	38,6	100,0
Celkem	20,0	17,9	29,0	33,1	100,0

Zdroj: vlastní zpracování

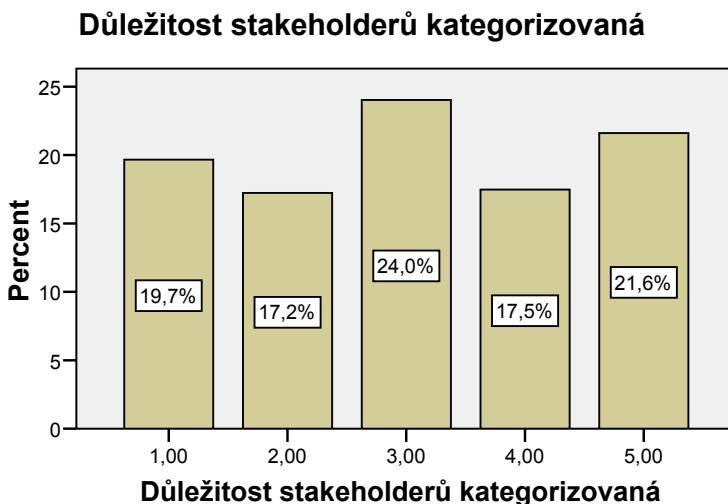
Jak je vidno z dat, hypotéza, že vyšší úroveň stakeholderského přístupu by měla znamenat vyšší hospodářskou úspěšnost, se nepotvrzuje. V kategorii s nejnižší úrovní stakeholderského přístupu je nadprůměrný počet podniků ze shluku A a podprůměrný ze shluku C, zároveň v kategorii s nejvyšší úrovní stakeholderského přístupu je podprůměrný počet podniků ze shluku A. Nicméně zastoupení ostatních shluků v těchto kategoriích už není tak jednoznačné a navíc jak vyplývá z grafu č. 2, tyto kategorie nepředstavují ani 35 % z celkového vzorku podniků.

Statistická významnost tohoto rozložení je sice  $\chi^2 = 0,003$ , ale pravděpodobně pouze díky vysokému počtu pozorování. Statistické testy potvrzují první dojem z rozložení dat, a totiž, že mezi proměnnými není souvislost. Jejich vysoké hodnoty statistické významnosti (až 0,95) nutí držet se nulové hypotézy, a totiž, že mezi hospodářskou úspěšností a úrovní stakeholderského přístupu neexistuje ve zkoumaném vzorku závislost.

Pro ověření těchto výsledků byla proměnná vyjadřující úroveň stakeholderského přístupu kategorizována ještě jednou, a to do pěti kategorií tak, aby každá z kategorií obsahovala pokud možno stejný počet podniků, a byl tak eliminován jev z původní kategorizace, kdy dvě krajní kategorie obsahovaly necelých 35 % podniků.

Dosažený výsledek ilustruje graf č. 3.

Graf č. 3: Procentní zastoupení pozorování v jednotlivých stanovených kategoriích (5 kategorií)



Zdroj: vlastní zpracování

Z nové kontingenční tabulky je zřejmé, že rozložení dat se příliš nezměnilo. Statistická významnost klesla na stále akceptovatelných  $\chi^2 = 0,028$ . U testů, které nás zajímají, statistická významnost sice vzrostla, ale i tak se drží na nepřijatelné úrovni  $\chi^2 = 0,2$  a více. I pokud bychom spekulovali na další růst při případném větším počtu pozorování, míry souvislosti jsou extrémně nízké, a to okolo 0,05.

Tabulka č. 6: Procenta podniků z jednotlivých kategorií důležitosti stakeholderů v definovaných shlucích

důležitost stakeholderů	shluk				celkem
	A	B	C	D	
1	25,6	10,3	24,4	39,7	100,0
2	17,4	21,7	36,2	24,6	100,0
3	22,3	17,0	27,7	33,0	100,0
4	19,7	13,6	39,4	27,3	100,0
5	14,5	26,5	20,5	38,6	100,0
celkem	20,0	17,9	29,0	33,1	100,0

Zdroj: vlastní zpracování

### 2.3. Závislost hospodářské výkonnosti na důležitosti přikládané jednotlivým zájmovým skupinám

V literatuře se lze setkat nejen s názorem, že podnik by měl při své činnosti brát v úvahu všechny zájmové skupiny nebo se přímo snažit o maximalizaci hodnoty pro ně. Značná část autorů věnujících se tomuto tématu ale například tvrdí, že naopak by se měl management podniků zaměřit výlučně na vlastníky, jimž jediným je zodpovědný. Další uvádí, že v dnešní době už této výsady nemají požívat vlastníci, ale zákazníci. U jiných než výše vyjmenovaných zájmových skupin pak může být naopak předpokládán negativní vztah mezi jejich důležitostí a hospodářskou úspěšností (např. věřitelé, komunity v okolí podniku). Proto byl v této části zkoumán vztah důležitosti jednotlivých zájmových skupin a hospodářské úspěšnosti podniků.

Bohužel u těchto předpokládaných vztahů byla ve většině případů neúnosně vysoká hladina statistické významnosti (často 0,5 a více) a i pokud bychom předpokládali, že s více pozorováními by tato mohla klesnout, jednalo se obvykle o sílu vztahu nižší než 0,1.

Výjimkami byly skupiny věřitelů, kde na hladině významnosti 0,02 dosáhl koeficient Gamma hodnoty 0,137 a státu, kde na hladině významnosti 0,063 nabýval koeficient Gamma hodnoty -0,104.

První z těchto vztahů znamená, že čím vyšší je důležitost věřitelů v podniku, tím horší je jejich hospodářská výkonnost. Závislost je ale poměrně slabá. Druhý vztah naopak znamená, že čím vyšší je pro podnik důležitost státu, tím lepší je jeho hospodářská výkonnost. Nicméně s ohledem na sílu tohoto vztahu lze předpokládat, že změna v důležitosti státu vysvětluje cca 1 % změny v hospodářské výkonnosti.

Tabulka č. 7: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti vlastníků v definovaných shlucích

důležitost vlastníků	shluk				celkem
	A	B	C	D	
1	0	1	0	4	5
2	1	1	2	3	7
3	11	6	18	15	50
4	17	12	26	17	72
5	54	51	69	97	271
celkem	83	71	115	136	405

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 8: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti zaměstnanců v definovaných shlucích

důležitost zaměstnanců	shluk				celkem
	A	B	C	D	
1	1	1	2	1	5
2	1	1	2	5	9
3	20	17	32	34	103
4	36	28	43	45	152
5	26	24	37	51	138
celkem	84	71	116	136	407

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 9: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti zákazníků v definovaných shlucích

důležitost zákazníků	shluk				celkem
	A	B	C	D	
1	0	0	0	0	0
2	1	0	1	1	3
3	4	2	7	7	20
4	18	19	29	28	94
5	61	50	79	100	290
celkem	84	71	116	136	407

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 10: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti dodavatelů v definovaných shlucích

důležitost dodavatelů	Shluk				celkem
	A	B	C	D	
1	1	0	0	0	1
2	10	2	10	12	34
3	24	21	36	33	114
4	33	24	49	57	163
5	16	24	21	33	94
celkem	84	71	116	135	406

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 11: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti věřitelů v definovaných shlucích

důležitost věřitelů	shluk				celkem
	A	B	C	D	
1	30	12	19	22	83
2	15	9	23	24	71
3	19	27	48	47	141
4	9	15	17	23	64
5	6	7	7	15	35
celkem	79	70	114	131	394

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 12: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti státu v definovaných shlucích

důležitost státu	shluk				celkem
	A	B	C	D	
1	23	18	37	50	128
2	17	15	27	26	85
3	30	20	34	37	121
4	7	12	14	13	46
5	7	6	4	8	25
Celkem	84	71	116	134	405

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 13: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti komunit v okolí podniku v definovaných shlucích

důležitost komunit v okolí podniku	shluk				celkem
	A	B	C	D	
1	21	16	20	38	95
2	18	10	26	29	83
3	27	32	45	35	139
4	14	9	20	26	69
5	4	4	5	5	18
celkem	84	71	116	133	404

Zdroj: vlastní zpracování

## 2.4. Důležitost jednotlivých zájmových skupin a vybrané faktory konkurenceschopnosti

### Důležitost vlastníků

Ač je to překvapivé, důležitost vlastníků se ukázala být nezávislá na charakteru vlastnictví (jeden nebo více vlastníků) a jak bylo prokázáno už dříve, i na formě vlastnictví (právní forma podnikání).



Naopak, jak vyplývá i z níže uvedené tabulky, důležitost vlastníků je závislá na přístupu podniku ke zdrojům financování, na hladině významnosti 0,011 byla velikost koeficientu Gamma 0,175.

Tabulka č. 14: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti vlastníků podle *přístupu ke zdrojům financování*

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					
	1	2	3	4	5	celkem
výrazně nižší	0	1	3	7	10	21
mírně nižší	3	0	9	13	40	65
přibližně stejný	1	4	17	26	92	140
mírně vyšší	0	2	16	17	73	108
výrazně vyšší	2	0	3	9	51	65
celkem	6	7	48	72	266	399

Zdroj: vlastní zpracování

### Důležitost zaměstnanců

Důležitost zaměstnanců je závislá na zájmu o vstup do pracovního poměru ve zkoumaných podnicích. Na hladině významnosti 0,037 je velikost koeficientu Gamma 0,139.

Tabulka č. 15: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti zaměstnanců podle *zájmu o vstup do pracovního poměru v daném podniku*

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					
	1	2	3	4	5	celkem
výrazně nižší	1	0	3	3	2	9
mírně nižší	1	2	24	29	27	83
přibližně stejný	3	7	61	93	82	246
mírně vyšší	0	0	12	29	32	73
výrazně vyšší	0	0	4	5	3	12
celkem	5	9	104	159	146	423

Zdroj: vlastní zpracování

Jak již bylo konstatováno v primární analýze výsledků empirického šetření<sup>9</sup>, důležitost zaměstnanců je nepřímo úměrně závislá i na velikosti podniku, hodnota koeficientu Gamma činí -0,14 na hladině významnosti 0,027.

Nezávislou se ukázala být na úrovni kvalifikace pracovníků i nákladech na pracovní sílu.

<sup>9</sup> BLAŽEK, L. a kol. (2007): Konkurenční schopnost podniků: (primární analýza výsledků empirického šetření), s. 86.

### Důležitost zákazníků

Mezi proměnnými důležitost zákazníků a schopností pružně přizpůsobovat své produkty požadavkům zákazníků existuje zatím nejsilnější nalezený vztah, na hladině významnosti 0,003 je hodnota koeficientu Gamma 0,242.

Tabulka č. 16: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti zákazníků podle *schopnosti pružně přizpůsobovat produkty požadavkům zákazníků*

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	0	0	0	1	1	2
mírně nižší	0	1	3	8	15	27
přibližně stejný	0	0	6	22	59	87
mírně vyšší	0	1	8	53	147	209
výrazně vyšší	0	1	5	12	84	102
celkem	0	3	22	96	306	427

Zdroj: vlastní zpracování

Dále se ukazuje vztah i mezi důležitostí zákazníků a kvalitou produktů, na hladině významnosti 0,07 je hodnota koeficientu Gamma 0,152.

Tabulka č. 17: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti zákazníků podle *kvality produktů*

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	0	0	0	0	0	0
mírně nižší	0	0	0	2	4	6
přibližně stejný	0	1	12	44	124	181
mírně vyšší	0	1	6	40	112	159
výrazně vyšší	0	1	4	10	65	80
celkem	0	3	22	96	305	426

Zdroj: vlastní zpracování

Také mezi důležitostí zákazníků a péčí jim věnovanou je statisticky významný vztah, na hladině 0,014 má koeficient Gamma hodnotu 0,199.

Tabulka č. 18: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti zákazníků podle *péče věnované zákazníkům*

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	0	0	1	0	4	5
mírně nižší	0	1	4	11	20	36
přibližně stejný	0	2	7	36	108	153
mírně vyšší	0	0	7	38	114	159
výrazně vyšší	0	0	3	9	57	69
celkem	0	3	22	94	303	422

Zdroj: vlastní zpracování

Velmi silný vztah, alespoň v porovnání s ostatními, se jeví mezi důležitostmi zákazníků a konkurenčním bojem. Na hladině významnosti 0,001 je velikost koeficientů Gamma 0,346.

Tabulka č. 19: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti zákazníků podle *konkurenčního boje na trhu produktů*

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	0	0	0	0	2	2
mírně nižší	0	0	2	1	11	14
přibližně stejný	0	3	5	25	35	68
mírně vyšší	0	0	11	48	140	199
výrazně vyšší	0	0	3	22	119	144
celkem	0	3	21	96	307	427

Zdroj: vlastní zpracování

Není překvapující, že je důležitost zákazníků závislá na vyjednávací síle odběratelů. Hodnota koeficientu Gamma 0,281 na hladině významnosti 0,001 dává tušit, kde zhruba se může pohybovat horní hranice pro sílu jednotlivých závislostí.

Tabulka č. 20: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti zákazníků podle *vyjednávací síly odběratelů*

hodnocení faktoru	Důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	0	0	0	0	2	2
mírně nižší	0	0	3	0	8	11
přibližně stejný	0	2	8	36	71	117
mírně vyšší	0	1	11	42	151	205
výrazně vyšší	0	0	0	17	75	92
celkem	0	3	22	95	307	427

Zdroj: vlastní zpracování

Naopak překvapivá je nepřímo úměrná souvislost mezi mírou korupce a důležitostí zákazníků, na hladině významnosti 0,039 je hodnota koeficientu Gamma -0,152.

Tabulka č. 21: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti zákazníků podle *míry korupce v prostředí, ve kterém podnik působí*

hodnocení faktoru	Důležitost zájmové skupiny					
	1	2	3	4	5	celkem
výrazně nižší	0	0	5	24	107	136
mírně nižší	0	1	8	27	81	117
přibližně stejný	0	1	5	25	60	91
mírně vyšší	0	0	2	14	32	48
výrazně vyšší	0	1	0	5	15	21
celkem	0	3	20	95	295	413

Zdroj: vlastní zpracování

Souvislost se neprojevila u míry inovační aktivity v oblasti rozvoje produktů a úrovně kvalifikace pracovníků.

### Důležitost dodavatelů

Velmi zajímavý je vztah vyjednávací síly odběratelů podniku a důležitosti dodavatelů, který má na hladině významnosti 0,059 sílu 0,119.

Tabulka č. 22: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti dodavatelů podle *vyjednávací síly odběratelů*

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					
	1	2	3	4	5	celkem
výrazně nižší	0	0	2	0	0	2
mírně nižší	0	1	5	5	0	11
přibližně stejný	1	8	40	41	27	117
mírně vyšší	0	16	55	87	46	204
výrazně vyšší	0	9	19	39	25	92
celkem	1	34	121	172	98	426

Zdroj: vlastní zpracování

Opravdu silná je ale závislost důležitosti dodavatelů na jejich vyjednávací síle, a to 0,378 (Gamma) při hladině významnosti 0,001.

Tabulka č. 23: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti dodavatelů podle *vyjednávací síly dodavatelů*

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	0	1	1	0	1	3
mírně nižší	1	12	17	11	11	52
přibližně stejný	0	20	73	100	36	229
mírně vyšší	0	1	26	50	33	110
výrazně vyšší	0	0	5	10	17	32
celkem	1	34	122	171	98	426

*Zdroj: vlastní zpracování*

Mírně překvapující je také slabý nepřímo úměrný vztah mezi korupcí v prostředí, ve kterém podnik podniká a důležitostí dodavatelů – tento vztah má sílu  $\Gamma = -0,112$  na hladině významnosti 0,057.

Neukázala se například souvislost důležitosti dodavatelů s úrovní inovační aktivity nebo schopností pružně přizpůsobovat produkty, ani s konkurenčním bojem na trzích produktů, ale za slabou souvislost by ještě mohl být označen vztah s kvalitou produktů, který má na ne moc uspokojivé hladině významnosti 0,092 sílu  $\Gamma = 0,109$ .

### **Důležitost věřitelů**

U skupiny věřitelů je překvapivé, že nebyla nalezena souvislost s přístupem podniku k financování. Dále byly testovány proměnné inovační aktivity, pružnost přizpůsobování produkce, míra konkurenčního boje, vyjednávací síly odběratelů a dodavatelů a podpora podniku ze strany státních orgánů a místních orgánů veřejné správy.

Procedurou Means byla nalezena slabá závislost důležitosti věřitelů na příslušnosti do koncernové struktury, měřena koeficientem Eta dosáhla hodnoty 0,102 na hladině významnosti 0,039. Vyšší důležitost věřitelů je pak mezi podniky, které nenáleží ke koncernům.

V primární analýze výsledků empirického šetření<sup>10</sup> již byl zmiňován vztah důležitosti věřitelů a velikosti podniku: hodnota koeficientu Spearmanova  $\rho$  je minimální, pouze 0,035 na hladině významnosti 0,045.

Dále existuje slabá závislost důležitosti věřitelů na míře korupce v prostředí, ve kterém podnik podniká. Na hladině významnosti 0,007 má koeficient  $\Gamma$  hodnotu 0,153.

<sup>10</sup> BLAŽEK, L. a kol. (2007): Konkurenční schopnost podniků: (primární analýza výsledků empirického šetření), s. 89.

Tabulka č. 24: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti věřitelů podle míry korupce v prostředí, ve kterém podnik podniká

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	40	19	38	18	12	127
mírně nižší	24	23	47	13	7	114
přibližně stejný	14	17	32	22	5	90
mírně vyšší	7	9	17	12	3	48
výrazně vyšší	3	2	9	3	4	21
Celkem	88	70	143	68	31	400

Zdroj: vlastní zpracování

### Důležitost státu

Důležitost státu velmi lehce souvisí s přístupem podniku ke zdrojům financování, na hladině významnosti 0,05 je Gamma rovna 0,108.

Tabulka č. 25: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti státu podle přístupu ke zdrojům financování

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	7	3	6	2	3	21
mírně nižší	26	18	14	5	2	65
přibližně stejný	47	34	32	18	8	139
mírně vyšší	34	19	38	12	6	109
výrazně vyšší	17	11	26	8	3	65
celkem	131	85	116	45	22	399

Zdroj: vlastní zpracování

O něco vyšší je závislost na míře korupce v prostředí, ve kterém podnik podniká, zde je hodnota koeficientu Gamma již 0,182 na hladině významnosti 0,001.

Tabulka č. 26: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti státu podle míry korupce v prostředí, ve kterém podnik působí

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	56	24	37	11	6	134
mírně nižší	37	29	34	13	4	117
přibližně stejný	26	19	31	12	3	91
mírně vyšší	10	11	12	11	4	48
výrazně vyšší	6	4	3	2	6	21
celkem	135	87	117	49	23	411

Zdroj: vlastní zpracování

Ještě vyšší je samozřejmě závislost důležitosti státu na podpoře podniku ze strany státu, koeficient Gamma je 0,330 na hladině významnosti 0,001.

Tabulka č. 27: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti státu podle míry podpory podniku ze strany státu

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	109	43	55	24	14	245
mírně nižší	19	25	37	13	4	98
přibližně stejný	6	19	23	11	3	62
mírně vyšší	2	3	8	2	2	17
výrazně vyšší	0	0	0	2	0	2
celkem	136	90	123	52	23	424

Zdroj: vlastní zpracování

Obdobně je důležitost státu závislá na podpoře podniku ze strany místních orgánů veřejné správy, síla vztahu je Gamma = 0,313 na hladině významnosti 0,001.

Tabulka č. 28: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti věřitelů podle míry podpory ze strany místních orgánů veřejné správy

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	109	43	55	24	14	245
mírně nižší	19	25	37	13	4	98
přibližně stejný	6	19	23	11	3	62
mírně vyšší	2	3	8	2	2	17
výrazně vyšší	0	0	0	2	0	2
celkem	136	90	123	52	23	424

Zdroj: vlastní zpracování

Neukázal se naopak vztah důležitosti státu a nákladů na pracovní sílu nebo konkurenčního boje.

V primární analýze výsledků empirického šetření<sup>11</sup> pak byla identifikována ještě závislost důležitosti státu na oboru podnikání, statisticky významná na hladině 0,001 se silou závislosti Eta = 0,208.

### **Důležitost komunit v okolí podniku**

Ukazuje se mírná závislost důležitosti komunit v okolí podniku na míře podpory podniku ze strany státu, jedná se o Gamma = 0,144 na hladině významnosti 0,021.

<sup>11</sup> BLAŽEK, L. a kol. (2007): Konkurenční schopnost podniků: (primární analýza výsledků empirického šetření), s. 90.

Tabulka č. 29: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti komunit v okolí podniku podle *míry podpory podniku ze strany státu*

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	68	46	82	36	12	244
mírně nižší	16	20	37	19	5	97
přibližně stejný	9	16	25	11	1	62
mírně vyšší	4	1	6	6	0	17
výrazně vyšší	0	0	0	2	0	2
celkem	97	83	150	74	18	422

Zdroj: vlastní zpracování

Silnější je ale závislost na míře podpory podniku ze strany místních orgánů veřejné správy, kde už činí Gamma = 0,241 na hladině významnosti 0,001.

Tabulka č. 30: Počty podniků z jednotlivých kategorií důležitosti komunit v okolí podniku podle *míry podpory podniku ze strany místních orgánů veřejné správy*

hodnocení faktoru	důležitost zájmové skupiny					celkem
	1	2	3	4	5	
výrazně nižší	63	25	51	27	6	172
mírně nižší	18	30	37	14	7	106
přibližně stejný	13	21	51	19	2	106
mírně vyšší	4	5	9	12	2	32
výrazně vyšší	0	1	1	2	0	4
celkem	98	82	149	74	17	420

Zdroj: vlastní zpracování

Testovány byly také vztahy s inovační aktivitou podniku, úrovní kvalifikace pracovníků, přístupem ke zdrojům financování, konkurenčním bojem na trzích produktů, zájmem vstoupit do pracovního poměru a korupcí v podnikatelském prostředí.



### 3. ZÁVĚR

V tomto článku byly nejprve představeny výsledky empirického šetření Centra v části důležitosti jednotlivých zájmových skupin, dále zkonstruován integrovaný ukazatel úrovně stakeholderského přístupu a testována závislost hospodářské výkonnosti na úrovni stakeholderského přístupu a jeho charakteru, v neposlední řadě pak byly testovány vztahy závislosti důležitosti jednotlivých zájmových skupin a vybraných faktorů konkurenceschopnosti.

Zatímco první část z důvodu uvedení do problematiky letmo zopakovala již publikovaná data (tabulka č. 1), v dalších částech se jednalo o prohlubování dosavadního zkoumání (s výjimkou uvedení charakteristik definovaných shluků podniků). Bohužel je nutné konstatovat, že většinu předpokladů se nepodařilo potvrdit. Nebyla prokázána souvislost hospodářské úspěšnosti s úrovní stakeholderského přístupu měřeného navrženým integrovaným ukazatelem, ani s důležitostí většiny zájmových skupin (nadto byly nalezené vztahy k důležitosti věřitelů a státu velmi slabé).

Uvedené může mít několik důvodů:

- navržený integrovaný ukazatel není dobrým vyjádřením úrovně stakeholderského přístupu. V literatuře se obvykle používají výrazně sofistikovanější metriky, které jsou ale založené na získání mnoha údajů o každém zkoumaném podniku. Vzhledem k tomu, že toto nebyl primární cíl výzkumu, nebylo možné snažit se všechna tato data získat;
- data, ze kterých tyto testy vychází, nejsou k tomuto účelu vhodná. Je pravda, že v dotazníku nebylo specifikováno, jakým způsobem se uváděná důležitost zájmových skupin odráží ve skutečném rozhodování managementu podniku;
- k dispozici není dostatečné množství pozorování pro testování vztahů s hospodářskou úspěšností. To by mohlo vysvětlovat velmi vysoké úrovně hladiny významnosti, nicméně ve dvou případech byla dosažená hladina statistické významnosti uspokojivá.

Další zkoumání vztahu hospodářské výkonnosti a stakeholderského přístupu tak může namísto integrovaného ukazatele nebo samostatných důležitostí jednotlivých skupin použít spíše elaborační analýzu, kombinující postupně důležitost různých zájmových skupin. Dále se nabízí použití jednotlivých poměrových ukazatelů, případně jejich vývoje nebo jejich kombinace.

Lepších výsledků bylo dosaženo v části testující závislost důležitosti jednotlivých zájmových skupin na vybraných faktorech. Zde se ukázaly některé zajímavé vztahy a potvrdily jiné, očekávané. Pokud přijmeme myšlenku, že důležitost jednotlivých zájmových skupin, či případně i individuálních stakeholderů v podnicích by měla být výrazným činitelem jejich strategického řízení, pak by vždy měly manažery

zajímat právě determinanty této důležitosti. Tato důležitost je totiž dynamickým faktorem a tudíž se může v čase měnit, například v závislosti na životním cyklu organizace, jak tvrdí I. M. Jawahar a G. L. McLaughlin<sup>12</sup>, nebo prostě v závislosti na dalších vnitřních i vnějších faktorech<sup>13</sup>.

Do budoucna je možno opět využít elaborační analýzy pro vypracování komplexnějšího modelu závislosti důležitosti každé ze zájmových skupin.

---

<sup>12</sup> JAWAHAR, I. M., MCLAUGHLIN, G. I. (2001): Toward a descriptive stakeholder theory: An organizational life cycle approach.

<sup>13</sup> MITCHELL, R. K., AGLE, B. R., WOOD, D. J. (1997): Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts.

## 4. POUŽITÁ LITERATURA

BLAŽEK, L. a kol. (2007): Konkurenční schopnost podniků: (primární analýza výsledků empirického šetření). 1. vyd.. Brno: Masarykova univerzita, 2007. ISBN 9788021044562.

DONALDSON, T. – PRESTON, L. E. (1995): The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications. *Academy of Management Review*. January 1995, Vol. 20, No. 1, pp. 65 - 91. ISSN 0363-7425.

FREEMAN, R. E. (1999): Divergent stakeholder theory. *Academy of Management Review*. 4/1999. pp. 233-236. ISSN 0363-7425.

JAWAHAR, I. M. – MCLAUGHLIN, G. L. (2001): Toward a descriptive stakeholder theory: An organizational life cycle approach. *California Management Review*, 6/2001, pp. 397 – 414. ISSN 0363-7425.

JONES, T. M. – WICKS, A. C. (1999): Convergent Stakeholder Theory. *Academy of Management Review*. April 1999, Vol. 24, No. 2, pp. 206-221. ISSN 0363-7425.

MITCHELL, R. K. – AGLE, B. R. – WOOD, D. J. (1997): Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. *Academy of Management Review*, October 1997, Vol. 22, No. 4, pp. 853-886.

SUCHÁNEK, P. (2007): Hodnocení konkurenceschopnosti. In *Vývojové tendence podniků III*. 1. vydání. Brno: Masarykova univerzita, 2007. pp. 13-20, ISBN 978-80-210-4466-1.

SUCHÁNEK, P. – ŠPALEK, J. (2007): Financial Measuring of the Czech Republic Companies Competitiveness. *The Business Review*, Cambridge, Vol. 9, No. 1, pp. 78-85.

ŠPALEK, J. (2007): Konkurenceschopnost českých podniků na základě jejich účetních údajů. [Working Paper, 2007, v tisku]. Brno: Masarykova univerzita, 30 s. 2007. ISSN 1801-4496.

V roce 2005 vyšlo:

WP č. 1/2005

Petr Chmelík: Vliv institucí přímé demokracie na hospodářskou politiku ve světle empirického výzkumu

WP č. 2/2005

Martin Kvizda – Jindřiška Šedová: Privatizace a akciové společnosti – k některým institucionálním aspektům konkurenceschopnosti české ekonomiky

WP č. 3/2005

Jaroslav Rektouř: Přístup k inovacím v České republice. Současný stav a možné směry zlepšení.

WP č. 4/2005

Milan Víturka – Vladimír Žítek – Petr Tonev: Regionální předpoklady rozvoje inovací

WP č. 5/2005

Veronika Bachanová: Analýza kvality regulace České republiky

WP č. 6/2005

Hana Zbořilová – Libor Žídek: Washingtonský konsenzus v české ekonomické praxi 90. let

WP č. 7/2005

Osvald Vašíček and Karel Musil: The Czech Economy with Inflation Targeting Represented by DSGE Model: Analysis of Behaviour

WP č. 8/2005

Zdeněk Tomeš: Je stárnutí populace výzvou pro hospodářskou politiku?

WP č. 9/2005

Ladislav Blažek – Klára Doležalová – Alena Klapalová: Společenská odpovědnost podniků

WP č. 10/2005

Ladislav Blažek – Alena Klapalová: Vztahy podniku se zákazníkem

WP č. 11/2005

Ladislav Blažek – Klára Doležalová – Alena Klapalová – Ladislav Šiška: Metodická východiska zkoumání a řízení inovační výkonnosti podniku

WP č. 12/2005

Ladislav Blažek – Radomír Kučera: Vztahy podniku k vlastníkům

WP č. 13/2005

Eva Kubátová: Analýza dodavatelských vztahů v kontextu inovací

WP č. 14/2005

Ladislav Šiška: Možnosti měření a řízení efektivnosti a úspěšnosti podniku

V roce 2006 vyšlo:

WP č. 1/2006

Tomáš Otáhal: Je úplatkářství dobrá cesta k efektivnějšímu vymáhání práva?

WP č. 2/2006

Pavel Breinek: Vybrané institucionální aspekty ekonomické výkonnosti

WP č. 3/2006

Jindřich Marval: Daňová kvóta v ČR

WP č. 4/2006

Zdeněk Tomeš – Daniel Němec: Demografický vývoj ČR 1990–2005

WP č. 5/2006

Michal Beneš: Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda

WP č. 6/2006

Veronika Bachanová: Regulace a deregulace v ČR v období 1990–2005

WP č. 7/2006

Petr Musil: Tendence na českém trhu práce v období transformace

WP č. 8/2006

Zuzana Hrdličková: Vliv sociální politiky na konkurenceschopnost české ekonomiky

WP č. 9/2006

Pavína Balcarová – Michal Beneš: Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti

WP č. 10/2006

Miroslav Hloušek: Czech Business Cycle Stylized Facts

WP č. 11/2006

Jitka Doležalová: Vliv politiky na konkurenceschopnost České republiky

WP č. 12/2006

Martin Chromec: Dlouhodobé efekty monetární politiky: může ČNB ovlivnit ekonomický růst?

WP č. 13/2006

Tomáš Paleta: Strukturální změny české ekonomiky ve světle privatizace a podpory malého a středního podnikání

WP č. 14/2006

Tomáš Otáhal: Vývoj korupce v ČR v období transformace

WP č. 15/2006

Jan Jonáš: Ekonomická svoboda a konkurenční schopnost české ekonomiky

WP č. 16/2006

Michal Tvrdoň: Regulace trhu práce v ČR

WP č. 17/2006

Martina Vašendová: Pohyb kapitálu v průběhu transformace a jeho vliv na konkurenceschopnost české ekonomiky

WP č. 18/2006

Ondřej Moravec: Hospodářská soutěž a její vliv na konkurenceschopnost české ekonomiky

WP č. 19/2006

Milan Víturka – Viktorie Klímová: Globálně orientované hodnocení konkurenční pozice krajů České republiky

WP č. 20/2006

Monika Jandová: Vývoj komoditních, teritoriálních a institucionálních aspektů zahraničního obchodu ČR

WP č. 21/2006

Vladimír Žítek – Josef Kunc – Petr Tonev: Vybrané indikátory regionální konkurenceschopnosti a jejich vývoj

WP č. 22/2006

Aleš Franc: Hlavní tendence ve vývoji pracovních migrací v České republice

WP č. 23/2006

Osvald Vašíček – Karel Musil: Behavior of the Czech Economy: New Open Economy Macroeconomics DSGE Model

WP č. 24/2006

Jaroslav Rektourek: Zapojení vysokých škol do přípravy a realizace strategických dokumentů regionů – podmínka rozvoje inovačních aktivit

WP č. 25/2006

Ladislav Šiška: Analýza finanční úspěšnosti tuzemských podniků

WP č. 26/2006

Daniel Němec: Demografický vývoj SR 1990–2005

V roce 2007 vyšlo:

WP č. 1/2007

Nada Voráčová: Maďarská fiskální politika a hospodářský růst

WP č. 2/2007

Martin Chromec: Monetární politika a její dopad na konkurenceschopnost Slovenské republiky

WP č. 3/2007

Martina Vašendová: Pohyb zahraničního kapitálu v průběhu transformace a jeho vliv na konkurenční schopnost slovenské ekonomiky

WP č. 4/2007

Jitka Doležalová: Vliv politiky na konkurenceschopnost Slovenské republiky

WP č. 5/2007

Daniel Němec: Komparace demografického vývoje Maďarska a Polska v období transformace

WP č. 6/2007

Veronika Bachanová: Regulace a deregulace v Maďarsku v období 1990–2006

WP č. 7/2007

Martina Vašendová: Pohyb zahraničního kapitálu v průběhu transformace a jeho vliv na konkurenční schopnost polské ekonomiky

WP č. 8/2007

Tomáš Otáhal: Vývoj korupce v SR v období transformace

WP č. 9/2007

Jitka Doležalová: Rozvoj demokracie v Polsku a jeho vliv na výkonnost hospodářství

WP č. 10/2007

Monika Jandová: Zahraniční obchod Slovenské republiky 1993–2006

WP č. 11/2007

Milan Viturka: Inovační profily regionů

WP č. 12/2007

Veronika Bachanová: Regulace a deregulace v Polsku a ve Slovenské republice v období 1990–2006

WP č. 13/2007

Jitka Doležalová: Demokracie a její vliv na výkonnost maďarského hospodářství

WP č. 14/2007

Tomáš Paleta: Strukturální politika Slovenské republiky 1990–2005

WP č. 15/2007

Naďa Voráčová: Hospodářský růst na Slovensku a v Polsku: jaký vliv měla fiskální politika?

WP č. 16/2007

Monika Jandová: Komparace zahraničního obchodu Maďarska a Polska (1990–2006)

WP č. 17/2007

Miroslav Hloušek: Growth Accounting for Visegrad States: Dual Approach

WP č. 18/2007

Jaromír Tonner – Osvald Vašíček: Odhad časově proměnných parametrů v modelech české ekonomiky

WP č. 19/2007

Jiří Polanský – Osvald Vašíček: Economic Development of Visegrad Countries: Macroeconomic DSGE Models

WP č. 20/2007

Petr Musil: Trh práce a konkurenceschopnost maďarské ekonomiky v období transformace

WP č. 21/2007

Petr Musil: Trh práce a konkurenceschopnost polské ekonomiky v období transformace

WP č. 22/2007

Petr Musil: Trh výrobních faktorů a konkurenceschopnost v SR v období transformace

WP č. 23/2007

Tomáš Otáhal: Teorie korupce: Kterou použít?

WP č. 24/2007

Vladimír Žítek – Viktorie Klímová: Podpůrná infrastruktura inovačního podnikání v regionech ČR

WP č. 25/2007

Tomáš Paleta: Strukturální politika Polska a Maďarska 1990–2005

WP č. 26/2007

Jan Čapek: Nejistota vybraných makroekonomických dat zemí Visegrádu

WP č. 27/2007

Jan Jonáš: Finanční zprostředkovatelé a jejich vliv na hospodářský růst v ČR

WP č. 28/2007

Jan Jonáš: Finanční zprostředkování a jeho význam pro hospodářský růst Polska a Slovenska



WP č. 29/2007

Zuzana Hrdličková: Vliv sociální politiky na konkurenceschopnost slovenské ekonomiky

WP č. 30/2007

Zuzana Hrdličková: Vliv sociální politiky na konkurenceschopnost polské a maďarské ekonomiky

WP č. 31/2007

Ladislav Blažek: Dílčí závěry z empirického šetření konkurenceschopnosti podniků

WP č. 32/2007

Eva Kubátová: Centralizace nákupu v podnicích v ČR

WP č. 33/2007

Jiří Špalek: Konkurenceschopnost českých podniků na základě jejich účetních údajů

**WP č. 34/2007**

**Ondřej Částek: Vztah důležitosti zájmových skupin a vybraných charakteristik zkoumaných podniků**