



Vědecký časopis Vysoké školy Karla Engliše

Periodica Academica

číslo 1 / ročník III / 2008

Opera Collegii Karel Engliš

MĚŘENÍ LOGISTICKÝCH NÁKLADŮ A VÝKONNOSTI PODNIKU

Marie Jurová

1 ÚVODEM

Po století se více či méně spoléhá na tradiční nákladové účetní postupy, které často poskytovaly nespolehlivý pohled na ziskovost, se manažeři nyní začínají ptát na relevanci těchto metod. Účetní rámce stále ještě používané většinou dnešních podniků spoléhají na libovolné metody pro rozdělení sdílených a nepřímých nákladů a tudíž často zkreslují skutečnou ziskovost produktů i zákazníků. Ve skutečnosti, jak později uvidíme, tyto tradiční účetní systémy jsou často i nevhodné pro analyzování ziskovosti zákazníků a trhů, i když byly původně navrženy pro měření nákladů na výrobek.

Jelikož logistický management je procesně orientovaný přístup s cílem sjednocení zdrojů v celém řetězci, který se rozkládá od dodavatelům až ke konečným zákazníkům, je žádoucí mít prostředky, kterými mohou být stanoveny náklady a výkonnost tohoto řetězce.

Pravděpodobně jedním z hlavních důvodů, proč se přijetí integrovaného přístupu k logistice a distribučnímu managementu ukázalo být tak obtížným, je nedostatek příslušných nákladových informací. Potřeba řídit celkové distribuční činnosti jako kompletní systém, který pozorně sleduje důsledky přijatých rozhodnutí v jedné nákladové oblasti na druhou nákladovou oblast, má vliv na nákladové účetní systémy organizace. Běžné účetní systémy typicky seskupují náklady do širokých a souhrnných kategorií, které již potom neumožňují detailnější analýzu potřebnou pro identifikaci skutečných nákladů na obsluhu zákazníka konkrétním výrobním mixem. Bez této schopnosti analyzovat seskupená nákladová data se stává nemožným odhalit potenciál pro nákladové kompromisy, které by mohly existovat v logistickém systému.

Obecně efekty z těchto kompromisů či vyrovnávání jsou stanoveny dvěma způsoby: Z hlediska jejich vlivu na celkové náklady a jejich vlivu na tržby. Například může být možné porovnávat náklady tak, že celkové náklady rostou, ještě i díky lepším poskytovaným službám, ale celkové tržby také rostou. Pokud rozdíl mezi příjmy a náklady je větší než předtím, toto vyrovnání může vést ke zlepšení v nákladové efektivitě. Nicméně bez adekvátního logisticky orientovaného účetního systému je extrémně obtížné stanovit rozsah, v jakém je konkrétní porovnání nákladů nebo kompromis nákladově výhodný.

2. KONCEPT ANALÝZY CELKOVÝCH NÁKLADŮ

Mnoho problémů na operativní úrovni v logistickém managementu pochází z toho, že všechny důsledky specifických rozhodnutí – přímé i nepřímé – nejsou brány v úvahu v celém podnikovém systému. Příliš často vedou rozhodnutí učiněná v jedné oblasti k nepředpokládaným výsledkům v jiných oblastech. Změny například v politice minimální hodnoty objednávky mohou ovlivnit podoby zákaznických objednávek a tak vést i k dodatečným nákladům. Nebo obdobně změny ve výrobních plánech, které mají zvýšit produktivitu výroby, mohou vést ke kolísání v zásobách hotových výrobků a tak ovlivňovat i služby zákazníkům.

Problémy spojené s identifikací celkového vlivu distribučních politik jsou ohromné. Logistika ve své přirozenosti prochází tradičními organizačními funkcemi v podniku s nákladovými důsledky na většinu těchto funkcí. Tradiční účetní systémy obvykle nepomáhají při identifikaci těchto vlivů v celém podniku a často pohlcují a zahrnují náklady

MEASUREMENT OF LOGISTICS COST AND EFFICIENCY OF COMPANY

Marie Jurova

Karel Englis College, Sujanovo nam. 356/1, Brno, Czech Republic, e-mail: jurova@vske.cz

Abstract

The paper is based on the results of research analyzing the situation of South Moravian firms. Today's customers and consumers set constantly higher requirements on the quality of services provided to them by their suppliers. Such a trend implies that logistics issues within the marketing strategies of businesses must be awarded higher priorities. This fact was the main reason to define the requirements on perfect delivery and on the creation of customer value.

The success of the company will depend on how well the company is going to handle key issues, such as customer oriented approach, and creating value for customers (selling then a product and/or service, which has a high value for the customers). If the company manages to do so, then we can say it handles its economic activities properly. Logistics belongs to such economic activities.

Key words: logistics cost, Market Value Added, Economic Value Added, customer service

JEL Classification: D 46, L 25, L 81

KOLIK STÁLA PRIVATIZACE V ČR?

František Kalouda, Martin Svítíl

1. ÚVOD

V souvislosti s privatizací v ČR nelze opomenout společenskou atmosféru té doby, atmosféru nadšení a velkých očekávání, která měla privatizace naplnit. Ponecháme-li stranou technickou stránku procesu privatizace, která je notoricky známá a pro naše potřeby nemá podstatný význam, musíme si připomenout alespoň klíčová z výše uvedených očekávání, k nimž patřily především:

- rychlá a efektivní (?) změna vlastnických vztahů fakticky ovšem došlo ke vzniku rozsáhlého (a v dalším vývoji manipulovaného) pseudovlastnictví, spolu se vznikem velmi vlivných nátlakových skupin (privatizační fondy a jiné, později transformované do jiných forem)
- nepřehlédnutelná vazba na politický vývoj po listopadu 1989
- masivní nástup technik masové komunikace, zneužitých pro potřeby výše uvedených nátlakových skupin („záruky“ návratnosti desetinásobku vložených prostředků obyvatelstva, potřeba účasti na kuponové privatizaci pod dogmatickým heslem „pomoci“ privatizovaným podnikům, atd., atd., atd.).

2. CÍL

Cílem příspěvku je porovnat a tím i (do jisté míry) zobjektivizovat údaje o nákladech údajně nezbytně nutně spojených s privatizací po roce 1989. Motivem pro takto zaměřený příspěvek je relativně často se objevující „zdůvodnění“ ztrát bankovního sektoru právě v důsledku potřeb procesu privatizace v ČR. Příspěvek tedy usiluje o „vyfiltrování“ z celkových ztrát bankovního sektoru v diskutovaném období právě těch nákladů, které jsou spojeny privatizací v ČR. Motivace pro vytvoření tohoto příspěvku však rovněž obsahuje i komponentu poučení se z vlastní minulosti, zvláště v podmínkách srovnání s řešením privatizace v jiných zemích.

3. METODIKA

Metodické základy příspěvku spočívají především na principech **analýzy, syntézy**. Nepostradatelnou metodikou se zvláště v tomto případě ukazuje samozřejmě **srovnání**. Využity jsou i elementy teorie strategického řízení. Příspěvek vychází v podstatné míře z dat uvedených v pramenech, ať již v podobě knižní, v podobě konferenčních příspěvků, odborných periodik či v podobě internetových zpráv.

4. VÝSLEDKY

Teoretický základ privatizace kuponové privatizace lze charakterizovat různě. Pokud téma poněkud odlehčíme, lze v prvním přiblížení vzít v úvahu stanovisko pramene [3], podle něhož „Privatizace je, když někdo, kdo nezná skutečného vlastníka ani skutečnou hodnotu majetku, prodává něco někomu o kom ví, že nemá kapitál.“. Přes veškerou nadsázku, se kterou právě uvedená citace pracuje je zřejmé, že postihuje to podstatné, co tehdy (z pohledu finančního řízení podniků) v ČR probíhalo: **budování kapitalismu bez kapitálu**.

Kuponová privatizace byla domácí odbornou (i jinou) veřejností presentována jako simulační model kvazitržního ocenění, což ovšem při známých zásazích do modelu „zvenčí“ (Cenová komise) v jednotlivých privatizačních kolech lze s úspěchem zpochybnit. Výhrady proti zvolené formě privatizace lze uplatnit i s využitím pramenů, které se ironii a nadsázce programově vyhýbají. Pak můžeme (podle těchto zdrojů) označit tuto náhražku tržního mechanismu označit dokonce jako „prázdný teoretický aparát“ [4]. Speciálně u tohoto pramenu je dobře uvážit jeho časové zařazení, ze kterého je zřejmé, že rozhodně nejde o tolik oblíbené hodnocení „ex post“. Pravděpodobně nejnebezpečnější z privatizačních manipulací neodborné veřejnosti bylo prakticky tabuizované téma jiných možných forem privatizace. Speciálně šlo o **přímé prodeje** strategickému (zahraničnímu) investorovi (Maďarsko, Polsko), které nemělo nevýhody „budování kapitalismu bez kapitálu“. Finanční přínosy, spojené s touto formou privatizace rozhodně nebyly přehlédnutelné. Ku příkladu v případě Maďarska umožnily pokrýt tak velký zahraniční dluh země, který by vlastní silou národní ekonomiky již nebyl zvládnutelný.

HOW EXPENSIVE WAS THE PRIVATIZATION IN CR ?

Frantisek Kalouda

Masaryk University, Faculty of Economics and Administration, Lipová 41a, 602 00 Brno, Czech Republic, e-mail: kalouda@econ.muni.cz

Martin Svítíl

VB Leasing CZ, Ltd., Heršpická 813/5, Brno-Štýřice, e-mail: info@vbleasing.cz

Abstract

Paper is devoted to the confrontation of the opinion that the losses of the banking sector in CR during privatization time horizon are not in accordance with real financial needs of the privatization process. The financial data demonstrate that process of privatization was not able to create so big losses.

Key words: costs of privatization, losses of banking sector, political motives, moral hazard

JEL Classification: P 36, P 37

ROLE VYSOKÉ ŠKOLY V DNEŠNÍM PODNIKATELSKÉM PROSTŘEDÍ

Jiří Koleňák, Lucie Mašterová

1 ÚVOD

Současné české podnikatelské prostředí je ovlivněno celou řadou trendů. Vlivy, které je možné označit za základní (politická stabilita, legislativa i ekonomika státu) se sice mění, ale dá se říci, že se z hlediska podnikatelských subjektů mění předvídatelně.

Méně předvídatelná situace je na trhu, kde pro podnikatelské subjekty představuje vážnější ohrožení působení jejich konkurentů. Vzhledem k vysoké míře konkurence je možné současnou situaci na většině trhů popsat jako hyperkonkurenční. V konkurenčním prostředí dochází k neustálým změnám v charakteru a intenzitě konkurence.

Současné konkurenční prostředí lze popsat několika následujícími trendy:

- Posun od důležitosti **tržního podílu** k důležitosti **podílu na příležitostech** – na rozdíl od získávání a udržení tržního podílu by se podniky měly snažit maximalizovat svůj potenciální přístup co do nejširšího spektra tržních příležitostí.
- Růst významu „**schopností podniku**“ oproti zaměření na jednotlivé obchodní jednotky - manažeři by měli podnik chápat jako určité portfolio schopností, které je třeba dávat do souladu s příležitostmi. Navíc by měli být schopni pružně doplnit případné chybějící kompetence z externích zdrojů. Je totiž málo pravděpodobné, že by budoucí příležitosti zapadly přesně do hranic vymezených obchodními jednotkami podniků.
- Růst významu **integrace** oproti samostatnosti a nezávislosti – využití současných podnikatelských příležitostí často vyžaduje více než inovace výrobků či služeb, vyžaduje integraci komplexních systémů. Žádné odvětví, stejně jako žádný podnik či země, nemá všechny potřebné schopnosti.
- **Nestrukturovanost konkurenčního prostředí** oproti dřívější jasné strukturalizaci - tento faktor je možné považovat ze jeden z nejvýznamnějších také z důvodu jeho neustálé intenzifikace. Je důsledkem celé řady příčin jako je postupující globalizace, rozvoj vědy a technologií, ale také politických vlivů, deregulace apod. V nestrukturovaném prostředí je mnohem složitější předvídat chování zákazníků, přechod konkurentů z jiných odvětví, změny a vlivy, které působí na podnik. V takovém prostředí je například složité poznat, kdo všechno jsou konkurenti.

Obrovského významu se v současnosti dostává tzv. synergickému podnikání, které nabízí řadu konkurenčních výhod založených na pružnosti a schopnostech dočasného využití ekonomických zdrojů partnerů. Tím mohou rozšiřovat schopnosti vytvářet a vyhledávat nové podnikatelské příležitosti a zajistit tak jejich trvale udržitelný rozvoj.

Rozšiřující se formou synergického podnikání jsou i tzv. podnikatelské klastry.

2 KLASTRY

Podle definice OECD jsou klastry:

„sítě vzájemně závislých firem, institucí produkujících znalosti, přemostujících institucí a zákazníků propojených do výrobního řetězce, který vytváří přidanou hodnotu. Koncept klastrů jde dále než síťová spolupráce firem (networking), jelikož postihuje veškeré formy sdílení a výměny znalostí.“

Klíčovým parametrem klastru je tedy vznik, výměna a sdílení znalostí.

UNIVERSITY POSITION IN TODAY'S BUSINESS ENVIRONMENT

Jiri Kolenak

Karel Englis College, Sujanova nam. 356/1, Brno, Czech Republic, kolenak@synergo.cz

Lucie Masterova

Karel Englis College, Sujanova nam. 356/1, Brno, Czech Republic, masterova@synergo.cz

Abstract

Specific kinds of alliances are "business clusters". These clusters make a group (in most of the time from one or more relative industry) and they are mainly based on getting and transferring knowledge accordingly. From these reasons universities are a part of clusters. This kind of cooperation is in many aspects advantageous, because the companies and universities, and also the government gain from that.

Key words: university, cluster, cooperation, business development

JEL Classification: D 74, R 11

PRINCIP 4E V SOUČASNÉM MANAGEMENTU

Jaroslav Komárek

ÚVOD

Znalost původních kořenů současného manažerského myšlení patří určitě k základnímu vzdělání vedoucích pracovníků, ne pro znalost historie, ale pro pochopení příčin a důsledků vývoje, který je svým myšlenkovým odkazem stále aktuální.

Počátky managementu [5] jsou spojeny s rozvojem především strojírenského průmyslu. Klasiky managementu fascinovalo přesné fungování strojů a vzali si z nich vzor pro řízení lidské práce. Ideálem se stala jednoznačně definovaná organizace s přesným vymezením činností, pravomocí a odpovědností, kde člověk byl chápán jako pouhé kolečko zapadající bezchybně do soukolí velkého stroje a vykonávající jen nezbytné pracovní pohyby. Očekávalo se, že pokud bude přesně vymezeno, co mají pracovníci dělat a ti to budou důsledně plnit, organizace bude úspěšně fungovat. Nejznámějším představitelem tohoto přístupu se stal americký inženýr – samouk Frederick Taylor, který svou knihou (*The Principles of Scientific Management, 1911*) dal managementu název. Přes nepopíratelný přínos Taylorova systému i trvalou platnost některých zásad je nutno vidět jeho omezenost nejen v redukci lidí na mechanickou součást pracovní operace, ale i v zaměření pouze na základní organizační prvky výroby (dílny). Celistvý pohled na řízení organizace a samotnou činnost manažera přinesl francouzský průmyslník Henry Fayol (*Administration industrielle et générale, 1916*). Henry Fayol identifikoval šest skupin činností charakteristických pro fungování každé organizace: technické, obchodní, finanční, ochrany, účetní a správní (manažerské), čímž vlastně vymezil úlohu managementu v organizaci. Činnost manažera blíže analyzoval a stanovil její základní složky (*prévoir et planifier, organiser, commander, coordonner, contrôler*) a navrhl první komplexní doporučení pro jednání vedoucích pracovníků, tzv. „Fayolovy principy“ – dělba práce, pravomoc a odpovědnost, disciplína, jednota příkazování, jednotné řízení, podřízenost individuálních zájmů celku, odměňování, centralizace hierarchie, pořádek, spravedlnost, stabilita personálu, iniciativa, jednotný duch. I když přínos Henry Fayola někdy nebývá v literatuře významně zmiňován, je nutno zdůraznit, že jako první definoval sekvenční funkce managementu, které byly později rozšířeny o úlohu

lidského faktoru v organizaci (personalistika, vedení) a že také poprvé upozornil na význam spravedlnosti pro motivaci pracovníků a tedy do jisté míry předeslal formulaci současného obecného principu manažerské práce nazvaného 4E [3]:

- *effectiveness* tj. míra dosažení cíle;
- *economy* tj. míra potřeby zdrojů k dosažení cíle ;
- *efficiency* hodnocení výsledku z hlediska dosažení cíle i potřeby zdrojů;
- *equity* konat spravedlivě a podle práva.

Uplatnění principu 4E v manažerské praxi je vzhledem k současným trendům společenského a ekonomického vývoje stále aktuálnější, ale jako příklad je možno uvést několik problémů, které nesvědčí o jednoznačném uplatňování tohoto principu v praxi.

1 ÚČINNĚ A ÚČELNĚ

První podmínkou racionálního posuzování jakéhokoliv problému je jednoznačné vymezení používaných pojmů, což v tomto případě není tak samozřejmé, jak by se dalo předpokládat u tak zásadních ekonomických termínů, které byly uvedeny výše. Příkladem je aplikace těchto termínů ve veřejné ekonomice. Pokud bychom se totiž drželi litery zákona (Zákon č. 320/2001 Sb. o finanční kontrole, §2), tak se rozumí:

- hospodárností takové použití veřejných prostředků k zajištění stanovených úkolů s co nejnižším vynaložením těchto prostředků, a to při dodržení odpovídající kvality plněných úkolů,
- efektivností takové použití veřejných prostředků, kterým se dosáhne nejvýše možného rozsahu, kvality a přínosu plněných úkolů ve srovnání s objemem prostředků vynaložených na jejich plnění,
- účelností takové použití veřejných prostředků, které zajistí optimální míru dosažení cílů při plnění stanovených úkolů.

Tato interpretace pojmů je ale evidentně odlišná od výše uvedené formulace principu 4E. V čem je problém? Pokud se seznámíme s definicemi těchto pojmů v původním jazykovém

PRINCIPLE 4E IN THE CURRENT MANAGEMENT

Jaroslav Komarek

Karel Englis College, Sujanova square #1, 602 00 Brno, Czech Republic, e-mail: komarek@vske.cz

Abstract

The paper aims to provide clarity on some of the common terms used: economy, effectiveness, efficiency, from the Czech practice point of view especially. Although the methods of multicriterial evaluation are commonly known, their application brings problems in practice, mainly applied in tender offers. The presented proposal comes from the price separation of the utility criteria through a two-stage evaluation. The function of price and the function of utility criteria are estimated separately and the final multicriterial utility function comes from their multiplication. This decision procedure offers both the better involvement of technical aspects and the more objective involvement of price without the subjective influence of price weight. The second chapter characterizes how the equity can be applied in managerial practice as a principle Corporate Social Responsibility (CSR). Various sources present the concept of CSR differently and this paper tries to clarify the term of CSR from the entrepreneurial point of view.

Key words: management, effectiveness, economy, efficiency, tender offers, multicriterial evaluation, weights, utility function, equity, Corporate Social Responsibility (CSR), stakeholders

JEL Classification: D 61, H 57, M 14

SYSTÉMY MÍSTNÍCH MĚN JAKO ALTERNATIVNÍ LOKÁLNÍ MĚNOVÝ SYSTÉM

Alois Konečný

1 CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je stručná charakteristika relativně málo známé možnosti jednoho speciálního typu měny, který bývá označován jako soukromé peníze. Touto analyzovanou částí soukromých peněz je zvláštní druh systémů místních měn, zde konkrétně LET systémy. V příspěvku bylo použito metody analýzy, deskripce, literární rešerše a komparace.

2 ÚVOD

Někteří ekonomové uvádí, že peníze jsou olejem ekonomiky. Podíváme-li se ale na současnou měnu, nebo na její historický vývoj, vidíme, že většina široce používaných variant má své velice výrazné záporné stránky. Ať už se jedná o nárůst ražebného u současných nekrytých peněz a s tím související možnost inflačního financování deficitů státních rozpočtů, nebo prostou možnost snadného obohacení jedné skupiny na úkor druhé. Někdy se uvádí, že Euro pomůže vyřešit tyto problémy, objevují se však i opačné názory, jako že kurzové riziko nezaniká, ale pouze se přeměňuje na riziko nesplacení státního dluhu, že se celá situace bude opakovat pouze na vyšší úrovni, že zaniká konkurence mezi měnami, která prý jediná udržovala hodnoty nekrytých měn jakžtakž stabilní a podobně. Se současnými globálními měnami vznikají také další problémy. Například odliv měny z regionů, které nejsou příliš investičně zajímavé. To sice zřejmě vede ke zvýšení zisků nadnárodních společností, ale výrazně negativně to dopadá na sociální oblast v takovýchto regionech. Existuje měna, která by takovéto negativní dopady neměla? Možná ano, někteří ekonomové [3, 4] uvádějí jako alternativu místní měnové systémy.

Systémy místních měn vznikají jako reakce na konkrétní problémy, které chtějí řešit. Vychází ze specifické situace daného regionu a často jsou závislé na jedné osobě nebo malé skupině osob. Tento „vůdce“ si které je upraví podle potřeb svých a komunity, z čehož lze snadno dovodit, že se ve světě můžeme setkat s řadou podob systémů místních měn. Mezi nejčastěji se vyskytující a známé patří pět základních skupin, které můžeme charakterizovat podobnými znaky. Jsou to soukromé peníze, tak jak je popsal a zavedl F. A. Hayek, LETS, Wirstschaftsring, Ithaca, HOURS nebo časové dolary či časové banky. V tomto příspěvku bych se rád zaměřil na jeden z nich a to na LET Systémy a jejich variace.

3 CHARAKTERISTIKY LET SYSTÉMŮ

Systémy místní měny, nazývané v anglosaském světě LETS (což je zkratka anglického „Local Exchange Trading System“) vznikaly ve velké většině případů s cílem ulehčit členům komunity vzájemné obchodování, zapojit i obyvatele sociálně vyloučené a směňovat takové zboží a služby, které nejsou z různých důvodů na konvenčním trhu (tj. tedy jako reakce na určité problémy). Jejich princip je takovýto: každý člen komunity (skupina lidí, kteří mají pocit sounáležitosti s ostatními, společné zájmy a hlavně se chtějí vzájemně podpořit.), který podepsal vstupní smlouvu a zaplatil členský poplatek, dostane vytisknutou šekovou knížku v jakkoliv pojmenované místní měně. Zde si všimněme, že členský poplatek se platí pravidelně a dále jsou ještě placeny poplatky z provedených transakcí, přičemž část členských poplatků se platí v místní měně a část v oficiální měně (pro nákup statků, které nelze v rámci

THE SYSTEMS OF LOCAL CURRENCIES AS AN ALTERNATIVE LOCAL CURRENCY SYSTEM

Alois Konečný

Masaryk University, Faculty of Economics and Administration, Lipová 41a, 602 00 Brno,
lojza@mail.muni.cz

Abstract

The goal of the entry "The systems of local currencies as an alternative local currency system" is the depiction of unnationalized money called LET System. In the first part I briefly characterize LET Systems, including their value, forms and particular types. The next part is dedicated to their spread in the Czech Republic, abroad and to their "nets". Then I will show their main social, economic and environmental advantages, disadvantages and features and finally I will describe relationship between LETS and legal system.

Key words: LETS, LET System, unnationalized money

JEL Classification: E 42, K 34

KONZISTENTNOSŤ CIEĽOV A METÓD V PROCESE TVORBY FINANČNÉHO PLÁNU PODNIKU

Jozef Kráľovič

1. VYMEDZENIE PROBLÉMU

Východiskom tvorby dlhodobého finančného plánu je formulácia finančných cieľov podniku. Formulované finančné ciele musia byť konzistentné a musia zabezpečiť základný cieľ – rast trhovej hodnoty podniku. Treba si však uvedomiť, že tak ako finančný plán je iba časťou komplexného plánu podniku, rovnako i finančné ciele sú iba časťou sústavy cieľov, ktoré podnik pre tvorbu plánu formuluje a sleduje. Formulované finančné ciele musia byť teda nerozporné nielen v rámci jednotlivých častí finančného plánu, ale i vo vzťahu k ostatným čiastkovým plánom podniku.

Formulované ciele pre tvorbu finančného plánu by mali zabezpečiť aj žiaduce vzájomné väzby projektov rozvoja podniku s projektom dividendovej politiky, problémami optimalizácie kapitálovej štruktúry a politikou emisie akcií a dlhu. Pritom rast trhovej hodnoty je základným cieľom aj týchto parciálnych častí dlhodobých finančných rozhodnutí.

Ako zabezpečiť žiaduce vzájomné väzby týchto parciálnych častí? Ako formulovať a naplniť tieto čiastkové ciele? Sú oni vôbec konzistentné? Máme v teórii a praxi finančného manažmentu návod na riešenie? ... Toto sú všetko aktuálne otázky, s ktorými sú a budú konfrontovaní finanční manažéri v našich podnikoch. Dať jednoznačnú odpoveď, či formulovať „návod“ na riešenie týchto otázok je nesmierne náročné.

V teórii finančného manažmentu sú rozpracované mnohé teoretické prístupy (školy), metódy a modely umožňujúce nájsť efektívne riešenie, ale spravidla iba pre danú parciálnu oblasť dlhodobého finančného plánu. Ide najmä o nasledovné teoretické prístupy, metódy a modely: metódy hodnotenia projektov rozvoja podniku a vplyvu finančných rozhodnutí na ich ekonomickú efektívnosť, modely optimalizácie kapitálovej štruktúry, teoretické školy

a modely dividendovej politiky ... Nie sú však riešené ich vzájomné väzby vrátane prístupu k formulácii cieľov.

2. OPTIMÁLNY MODEL ANTI-DIVIDENDOVEJ ŠKOLY

Podstatou optimálneho modelu anti-dividendovej školy je hľadanie rovnovážneho bodu medzi rentabilitou spoločnosti a rentabilitou akcionára za alternatívnej investície. Podľa modelu spoločnosť bude investovať do rôznych investičných aktivít až do bodu, keď výška rentability akcionára z alternatívnej investície dosiahne úroveň rentability spoločnosti. Ak nie sú v tomto bode vyčerpané všetky vlastné finančné zdroje, môžu sa použiť na výplatu dividend. Ak sa krivka rentability spoločnosti s krivkou nákladov obetovanej príležitosti akcionárov nikde nepretne, dividendy by sa nemali vyplácať.

3. SIGNÁLNY MODEL

Podstatu modelu môžeme stručne charakterizovať takto: Aj slabé spoločnosti s projektmi s nízkou čistou súčasnou hodnotou môžu ohlásiť vyplatenie vysokých dividend a napodobniť tak veľmi úspešné spoločnosti. Investori však potom nebudú veriť žiadnym verejným vyhláseniam a všetky spoločnosti budú potom v očiach investorov zaradené do jednej spoločnej priemernej kvalitatívnej triedy.

Silné spoločnosti, aby prekonalí takéto pre nich nepriaznivé hodnotenie, sú motivované k tomu, aby použili nejaký signál (k tomu slúžia práve dividendy), ktorý síce môže byť pre nich nákladný, ale nie natoľko, že by si ho nemohli dovoliť, ale hlavne, aby bol natoľko nákladný, aby si ho nemohli dovoliť napodobniť slabšie spoločnosti.

Použitie tohoto signálu sa môže zdať plytvaním hotovostí (je to veľmi nákladné), ale spoločnosti s dobrými finančnými vyhliadkami očakávajú, že v budúcnosti sa im podarí tieto náklady nahradiť (prostredníctvom emisie akcií za vyššie ceny), zatiaľ čo slabšie spoločnosti to očakávať nemôžu.

CONSISTENCY OF GOALS AND METHODS IN THE PROCESS OF ENTERPRISE FINANCIAL PLANNING

Jozef Kralovic

Karel Englis College, Šujanovo náměstí 1, 602 00 Brno, kralovic@euba.sk

Abstract

The basis of creation of long-term financial plan is to define the finance aims of a company. Defined financial plans have to be consistent and not only in a scope of individual parts of the financial plan, but also in relation to other partial plans of the company. They should also ensure desirable mutual relations between budget-capital and financial decisions, i.e. mutual relations between company development projects with dividend policy project, problems of optimization of capital structure and share issuance policy and debt. How to secure the desirable mutual relations between these partial parts? How to formulate and fulfill these partial aims? Are they consistent at all? Is there a solution in the theory and practice of financial management? These all are actual issues which the financial managers in our companies, stock companies are and will be confronted with.

Key words: financial plan, capital structure, optimization, return on capital, return on equity

JEL Classification: G 11, G 32

VLIV MĚNOVÝCH INSTITUCÍ NA LIMITY VLASTNÍCH MONETÁRNÍCH POLITIK

Jan Lojda

1. ÚVOD

Vývoj na poli mezinárodních finančních institucí je v posledních desetiletích charakterizován postupujícím procesem finanční a ekonomické liberalizace. Tento posun se projevuje jednak kvantitativním nárůstem počtu transakcí a mezinárodních toků kapitálů, tak i kvalitativními změnami ve finančních institucích v podobě zavádění nových produktů například v oblasti finančních derivátů nebo vznikem nových forem vlastnické struktury společností typu private-equity firms, případně rozšířením zajištěných fondů umožňující rozložení rizik mezi velký počet subjektů nebo expanzí ratingových agentur. Všechny tyto změny ve vývoji finančních institucích se odehrávají kontinuálně se změnou v ekonomickém prostředí, ovšem klíčovým faktorem v posledních desetiletích je právě rychlost této změny. Proces postupné liberalizace se také odráží v politikách samotných měnových autorit. Centrální banky po celém světě jsou vystaveny těmto vlivům, které v konečném důsledku znamenají, že mezinárodní finanční instituce začínají mít podstatný vliv na zesilování či zeslabování působení vlastních monetárních politik jednotlivých měnových autorit. Limity monetárních politik vyplývající z působení mezinárodních finančních institucí by pak měly sloužit jako vodítko ke změně v přístupu a kritériím vhodnosti právě nastavení vlastních monetárních politik. Ať již teoretické koncepty nebo praktické nastavení měnových politik nejsou nezávislé na kontinuálně probíhajících změnách ve finančních institucích. Možnosti sledování efektů z monetárních politik se často stávají méně zřetelnými a jejich dopady již plně nereflektují zavedené teoretické koncepce. Otázkou tedy je jakým způsobem mohou změny ve finančních institucích ovlivnit samostatnou měnovou politiku centrálních bank a ovlivnit průběh hospodářských fluktuací. Nicméně samotné projevy měnových institucí nemusí až tolik napovědět o zdrojích působení hospodářských fluktuací. Z tohoto úhlu pohledu je podstatnější zasadit měnové instituce do obecnějšího rámce zvoleného měnového režimu.

2. ROLE CENTRÁLNÍ BANKY

Čistě teoreticky vlastní monetární politika je funkcí volby režimu měnového kurzu. Nezávislá měnová politika je spojována s režimem plovoucího měnového kurzu a volnými toky kapitálů. V tomto případě má měnová autorita možnost volby vlastní měnové strategie při určování svých cílů. A na druhou stranu v systému fixních kurzů se centrální banka vzdává možnosti kontroly nad měnovou politikou. Nicméně tato konstrukce, jak později uvidíme, nemusí být zcela platná právě při specifickém působení mezinárodních měnových institucí. Pro větší konkretizaci problému je užitečné vymezení pojmu monetární režim. V případě monetárního režimu peněz s nuceným oběhem (tzv. *fiat money*) máme na mysli dvoustupňové bankovníctví, kdy centrální banka (jako byrokratická instituce) z pozice územního monopolu určuje velikost vnějších peněz a ostatní komerční subjekty pouze emitují vnitřní depozitní peníze. Centrální banka se snaží řídit objem peněz v ekonomice a tím dosahovat svých cílů (měnové politiky), přičemž jako kritérium hodnocení bývá zvolena úroveň cenové hladiny. Ovšem s tím jak se liberalizují mezinárodní toky kapitálů a emise depozitních peněz se stává stále snazší záležitostí, může dojít k situaci, kdy dopady na reálnou ekonomiku jsou již zcela bez možnosti centrálních bank jakkoli do vzniklé situace zasáhnout. Dochází tedy k impotenci měnové autority při prosazování měnové politiky.

THE INTERNATIONAL MONETARY INSTITUTIONS AS THE SOURCE OF LIMITS TO MONETARY POLICY DECISION

Jan Lojda

University of Economics, Nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3, lojda.jan@gmail.com

Abstract

The article describing, how the monetary policy decisions are influenced by the consequences of development in international monetary institution. Three possible influences can be identified as the source of limits to monetary policy decision processes. The first one is the fluctuations in real economy related to changes in behavior of individual subjects in dynamic economic process. The second one is related to monetary regime of fiat money and its consequences. The last one is own influence of monetary institutions. All these together are possible triggers of economic fluctuations and recent developments especially in monetary institutions could even amplify the whole process. From the theoretical point of view the financial accelerator is the key mechanism of amplifying the real economic fluctuations.

Key words: Monetary policy, international monetary institutions, financial accelerator, monetary regime

JEL Classification: E32, E52

ROLE BUSINESS PLÁNU PŘI EXPANZI DO ZAHRANIČÍ

Jan Lojda

1 VÝCHODISKA

Business plán je vizí budoucnosti podniku. Business plán má význam tehdy, pokud podnik stojí před důležitým krokem k realizaci vlastního rozvoje jako je například:

- Uvedení nového produktu
- Expanze do zahraničí
- Převzetí jiného podniku
- Obchodní reengineering
- Zvýšení kapitálu - cizí kapitál, úvěry atd.

Cílem tohoto příspěvku je ukázat, jak je třeba modifikovat business plán při expanzi do zahraničí. Business plán všeobecně nutí management podniku přehledně ztvárnit jeho představy a cíle a patří mezi vnitřní nástroj plánování. Business plán umožňuje managementu prezentovat zahraničním obchodním partnerům šance a rizika svých projektů. Kvalitně zpracovaný business plán přesvědčí zejména svou přehledností a potvrdí schopnosti managementu, že dokáže docílovat trvale nadprůměrných výnosů. Business plán tak přebírá při expanzi do zahraničí náborovou a vyjednávací úlohu. Stejně jako doma jsou podniky i v zahraničí neustále vystavovány nepředvídaným situacím:

- vývoj nového produktu trvá déle, než se plánovalo a důsledkem toho je, že tržby jsou realizovány později, než uvažuje rozpočet.
- nová situace ve struktuře konkurence nutí podnik realizovat nová marketingová opatření, která jsou spojena s vyššími náklady.
- podnik má příležitost získat konkurenční firmu.
- podílník firmy chce odstoupit a vzniknou tím problémy s likviditou.
- podnik chce obchodovat na burze a mnoho jiných dalších důvodů.

Podniky jsou tak často v zahraničí odkázány na podporu ze strany partnerů. Ať se jedná o potřebu financování, o získání mandátu na jednání o prodeji nebo o podnikové poradenství atd. je to obvykle business plán, který ukazuje směr budoucího zaměření firmy budoucím partnerům a otevírá prostor pro získání investorů, kapitálu nebo úvěru. Očekávané možnosti využití business plánu:

1. Nalezení investorů nebo posílení objemu vlastního kapitálu
2. Slučování, převzetí koupě nebo prodej podniků
3. Žádost o úvěr nebo financování leasingem – banky dávají přednost hospodářským vyhlídkám podniku před rozvahami a výsledovkami minulých období
4. Získání nového velkého zákazníka

Stavba, forma a obsah business plánu předem určují šance projektu. Zajímavá podoba a struktura business plánu zvyšuje atraktivitu projektu a reprezentuje tvůrčí schopnosti autora. Efektivní struktura business plánu vychází z několika pravidel. Business plán by měl být:

- Krátký a přesný
- Zobrazování by mělo být přehledné
- Je třeba redukovat odborné a technické výrazy na minimum
- Rozsah by neměl překročit 20 až 30 stran
- Jasně jsou odlišeny skutečnosti a plánované hodnoty
- Negativní aspekty jsou předloženy k úvaze a předpoklady je třeba zdůvodnit
- Cizí zdroje je třeba vždy uvést
- Formuláře rozvahy, výkazu zisků a ztrát a ostatních ukazatelů je vhodné zpracovat ve formě grafů
- Součástí business plánu mohou být také reference a prospekty produktů.

Úspěšnost business plánu pro prezentaci v zahraničí podporuje také forma jeho zpracování. Vedle vhodné vazby, je třeba uvést na titulní stranu veškerá základní data podniku, kontaktní osoby a jejich telefony, faxy a E-mailové adresy, webovou stranu podniku atd.

2 OBSAH MODIFIKOVANÉHO BUSINESS PLÁNU

Obsah modifikovaného business plánu je možné rozdělit do deseti základních částí:

ROLE OF BUSINESS PLAN IN EXPANDING TO FOREIGN MARKETS

Jan Lojda

Karel Englis College, Šujanovo náměstí 1, 602 00 Brno, jan.lojda@vske.cz

Abstract

The article deals with the specific requirements on business plan for the expansion to the foreign markets. The author deals with the cost and market analysis as the starting points for the business plan construction. The core of article is to draw the attention to the importance of business plan as the credibility tool for potential business partners in abroad. The emphasis is done also on the knowledge of foreign customers, their segmentation, and finally on other specifics of foreign market. Business plan for the expansion to foreign markets is understood as the special business plan case.

Key words: business plan, expansion to foreign market, specifics of foreign markets, evaluation of foreign market, competition on foreign market, strategic analysis, strategic planning

JEL Classification: M 10

OBJEKTOVÁ BEZPEČNOST JAKO PŘEDPOKLAD ÚSPĚŠNÉHO PODNIKÁNÍ

Luděk Lukáš

1 ÚVOD

Pocit bezpečí jedním ze základních požadavků či potřeb člověka, firmy i státu. Soudobý vývoj lidské společnosti nepřináší pouze pozitiva, na pořad dne se dostávají nové hrozby, které tento pocit, ale i stav, jak potenciálně, tak reálně ohrožují. S rostoucí ekonomickou úrovní společnosti se státu, firmám i jednotlivcům dostává k zajištění bezpečnosti více zdrojů. Problematika bezpečnosti a ochrany tak prožívá bouřlivý rozvoj.

Má-li být firma prosperující, musí si chránit svá aktiva. Konkurenční prostředí nutí firmy k rozvoji své produkce, inovacím i změnám výrobního programu. Častokrát se požaduje, aby byly nové výrobky připraveny skrytě před konkurencí. Reklamou podporované uvedení výrobku na trh pak přináší požadovaný odbyt a tím i zisk. Konkurence proto sleduje vývojové trendy hlavních hráčů a soupeřů oboru, snaží se aktivním způsobem usměrnit svoji produkci. Informace získává jak oficiálními kanály, tak i způsoby jinými. Tyto jsou častokrát na hraně nebo v rozporu se zákonem. Snaží se k tomu využít zaměstnanců konkurenta. Další hrozbou jsou např. kriminální živly, jejichž cílem je zcizení aktiv, u nichž se předpokládá dostatečná likvidita.

K tomu, aby se mohl management firmy zaměřit na naplnění své cílové funkce, musí mít zajištěnou požadovanou úroveň bezpečnosti. Její zajištění mu poskytuje požadovaný pocit bezpečí, požadovanou ochranu aktiv. Vlastní zajištění bezpečnosti v organizaci zajišťuje bezpečnostní management. Bezpečnostní management firmy má procesní a personální rozměr. Představuje soubor procesů a činností, jejichž cílem je zajištění požadovaného stupně bezpečnosti. Personální rozměr bezpečnostního managementu tvoří organizační struktura personálu, zajišťující ve firmě bezpečnost.

Základem zajištění bezpečnosti je specifikace hrozeb a realizace opatření k eliminaci hrozeb. Analýza hrozeb, rizik a chráněných aktiv je součástí bezpečnostní analýzy. Cílem analýzy je specifikace toho, co má být chráněno a před čím. Bezpečnostní analýza je úvodní částí bezpečnostní politiky. Bezpečnostní politika ukazuje, jakým způsobem má být bezpečnost zajištěna, proto nastiňuje i způsob vlastního zajištění objektu firmy. Vlastní objektová bezpečnost je pak konkretizací bezpečnostní politiky a je tvořena režimovými směrnici, fyzickou ostrahou a technickými prostředky, mechanickým a elektronickým bezpečnostním systémem.

2 BEZPEČNOSTNÍ POLITIKA JAKO VIZE ZAJIŠTĚNÍ BEZPEČNOSTI

Bezpečnostní politika organizace je základním písemným dokumentem firmy, definujícím hlavní bezpečnostní požadavky a nařízení s cílem zajistit ochranu a bezpečnost aktiv organizace. Jejím účelem je jasně vymežit co chce firma chránit, proti čemu a jakým způsobem se bude ochrana realizovat. Jejím stanovením se rozumí organizační a řídicí akty, normy, pravidla, pokyny, nařízení, technologické vybavení, jejichž cílem je maximálně ochránit danou organizaci proti ztrátám, rozkrádání, vloupání, krádežím, ale i jiným nekriminálním jevům ohrožujícím stabilní a bezproblémový chod organizace.

Základními narušiteli stability firmy jsou havárie, požáry, únik důležitých informací, výpadky provozu, selhání lidského faktoru a podobné situace. Z hlediska řízení organizace

SUCCESSFULL BUSINESS AND FIRM PHYSICAL SECURITY

Ludek Lukas

Tomas Bata University, Mostní 5139, 760 01 Zlín, e-mail: lukas@fai.utb.cz

Abstract

A successful firm depends on many important aspects as production, economy, cash flow and security or protection. Physical security is a basic part of this. To provide physical security we must do security analysis and define security policy and security system. The basic physical security measures are discussed in this article.

Key words: security policy, physical security, successful firm

JEL Classification: D 83, K 42, L 85

DOSAHY FINANČNEJ REVOLÚCIE NA EKONOMIKU A PRÁVO

Peter Markovič

„Všetko je otázka peňazí, ten kto ich má, určuje pravidlá.“

1 ÚVOD

Snaha o veľké víťazstvá bola už od počiatku ľudstva hnací motor k čínorodosti. Vidina zlepšenia pracovných a majetkových podmienok, neskôr dominancia ziskových cieľov, viedla k nezvyčajnému konaniu a k podávaniu až heroických výkonov. Niekedy i malá vízia uspokojenia objektívnych alebo subjektívnych potrieb postačovala na mobilizáciu človeka k odvážnym činom. Na pozadí týchto snažení stálo riziko ako nebezpečenstvo nesplnenia sledovanej vízie, ktoré však nebolo vnímané v plnej miere, pretože sila úspechu zatienovala opatrné uvažovanie. Pod sebazáchovy, honba za možným obohatením, závisť voči okoliu ho hnali dopredu hlava-nehlava. Človek, aj napriek vysokému intelligenčnemu potenciálu, niekedy nedokáže predvídať dosah svojich aktivít. Všetky neduhy, ktoré sa vo veľkej miere začali prejavovať v 20. storočí – snaha ovládnuť svet (na politickej a hospodárskej pôde), plytvanie prírodnými zdrojmi, nekontrolované znečisťovanie životného prostredia a následná nekoordinovaná ochrana životného prostredia, globálne otepľovanie sú výsledkom abstrahovania od rizikovosti vykonávaných činností. Cieľom tohto príspevku je poukázať na niektoré dôsledky finančnej revolúcie, ktoré sa v plnej miere rozvinuli v rámci ekonómie a sčasti i práva. Všetky informácie a prezentované myšlienkové pochody sú názorom autora príspevku a treba ich chápať v širšom kontexte s ohľadom na použité pramene.

2 FINANČNÁ REVOLÚCIA A JEJ ZÁKLADNÉ ČRTY

Podnikateľské subjekty pôsobia v prostredí, ktoré nemožno vymedziť žiadnymi hranicami a rovnako ťažko je stanoviť faktory, ktoré na ne pôsobia. Obdobné konštatovanie možno uplatniť aj pri pojme **financie**, ktoré sú vo svojej podstate krvným obehom každého subjektu bez ohľadu na právnu formu, odbor podnikania, či vlastnícku štruktúru. Financie predstavujú moc a odjakživa boli zdrojom vojnových konfliktov, nepokojov a dobyvačných tiahnutí vládarov. Financie v podobe peňažných prostriedkov „kazia charakter“, ale sú zároveň prostriedkom na dosahovanie akýchkoľvek cieľov. Istý grécky filozof raz vyslovil myšlienku,

ktorá má svoju platnosť aj v súčasnosti: „Peniaze nie sú všetko, ale bez nich sa žiť nedá.“ Štúdiom histórie môžeme dospieť k názoru, že financie, napriek svojmu imidžu, plnia nenahraditeľnú funkciu v systéme tvorby a rozdeľovania bohatstva a súčasne sú prostriedkom pre rozvíjanie aktivít v ktoromkoľvek kúte sveta. Pojem **svetové financie** nereprezentuje žiadnu špeciálnu skupinu financií, týmto označením sa zdôrazňuje ich vysoká mobilita, takmer žiadna viazanosť na región, či krajinu a ich použiteľnosť pri uspokojovaní ľubovoľných potrieb.

Ekonomický život prináša so sebou rôzne etapy vývoja, ktoré v pozitívnom a negatívnom zmysle ovplyvňujú správanie svetových financií, a tým aj správanie podnikateľských subjektov. Kým vývoj do 60-tych rokov minulého storočia sa vyznačoval relatívnou stabilitou podmienok na podnikanie a vysokou úrovňou predvídateľnosti budúceho vývoja, nasledujúce desaťročia razantne poznačili vývoj svetovej ekonomiky a zneistili podnikateľské prostredie. Pád bretton-woodského menového systému, ropné šoky, globálne klimatické problémy, nábožensky motivované vojnové konflikty, boje o prírodné zdroje to všetko zanechalo jazvu na svetových financiách a prejavilo sa v raste neistoty až neurčitosti ekonomického prostredia. Podnikateľské subjekty začínajú bojovať s problémom rastúcej rizikovosti a uvedomujú si, že naplánované činnosti nemusia viesť k želanému výsledku. Boj o „prežitie“ na trhu sa spája s rôznymi individuálnymi osudmi, pričom svoju úlohu zohrávajú nielen skúsenosti, cit, ale aj adekvátne podpora vedomosťami. Na obzore tohto „smutného vývoja“ sa objavuje svetlo v podobe **finančnej revolúcie**. Revolúcia sa od počiatku ľudskej civilizácie spájala so stavom prudkej až závratnej zmeny, krviprelievania a vyvolávania rasovej nenávisťi. Toto neplatí o finančnej revolúcii, ktorá priniesla so sebou celý rad pozitív a napomohla pri usmerňovaní politického a ekonomického diania. Prišla potichu a jej dôsledky pociťujeme na každom kroku v tom, že vznikajú nové produkty, ktoré ponúkajú solídnu ziskovosť, založili sa nové odvetvia podnikania a otvoril sa priestor pre využívanie trhových nedokonalostí pri rôznej úrovni podstupovaného rizika.

Finančná revolúcia, podľa mnohých ekonómov a finančníkov, ešte nepovedala svoje posledné slovo. Pre lepšie pochopenie jej podstaty by sme sa mali vymedziť črty, ktoré ju charakterizujú. Ide prevažne o tieto: *internacionalizácia* (globalizácia), *deregulácia*, *sekuritizácia*, *intelektualizácia*, *nové technológie* (technologizácia), *problémy verejných financií*, *vznik a rozvoj finančných inovácií*.

IMPACTS OF FINANCIAL REVOLUTION ON ECONOMICS AND LAW

Peter Markovic

Karel Englis College, Šujanovo náměstí 1, 602 00 Brno, pmarkovic@post.sk

Abstract

Growing complexity of business environment still forces companies to seek means and tools which could at least eliminate chosen negative impacts of financial volatility. Globalization and other attributes of financial revolutions tell us, that we a small component of a big gear and we can adapt or in cooperation with other economies take on the responsibilities for the management of changes. The aim of this article is to present one of the global problems – the relations between economy and law. In the future we should make a decision, how can we need the positive sites of financial revolution by building of a stabile financial (global) hierarchy.

Key words: financial market, globalization, business management, risk management

JEL Classification: E 60, F 00, F 30, F 36

MIFID A NOVELA ZÁKONA O PODNIKÁNÍ NA KAPITÁLOVÉM TRHU

Gabriela Oškrdalová

1 ÚVOD

Přestože 1. listopad 2007 je již dávno za námi, nemá Česká republika ve svém právním řádu implementovanu Směrnici o trzích s finančními nástroji (MiFID). Novela zákona o podnikání na kapitálovém trhu, do které budou ustanovení směrnice zapracována, totiž stále ještě nebyla schválena a podle odhadů může platit od ledna či února 2008, ale možná také až od dubna 2008, příp. ještě o něco později. Změny, se kterými je MiFID neodmyslitelně spojen, se však již nyní projevují na našem kapitálovém trhu.

2 MIFID

The Markets in Financial Instrument Directive (MiFID) – Směrnice o trzích s finančními nástroji je směrnicí, která zavádí společný tržní a regulatorní režim pro poskytování investičních služeb ve všech 30 členských státech Evropského hospodářského prostoru. Je základním stavebním kamenem Akčního plánu finančních služeb Evropské komise, který obsahuje celkem 42 opatření, která mají odstranit zbývající překážky v právním a regulatorním rámci a umožnit tak integraci finančních trhů v Evropské unii.

Směrnice MiFID, která se stala nejvýznamnější částí legislativy zavedené Lamfalussyho procesem, si klade tři základní cíle:

- dokončit proces vytváření jednotného evropského trhu investičních služeb,
- reagovat na změny a inovace, které se objevily na kapitálovém trhu,
- zajistit (resp. zvýšit) a harmonizovat ochranu investorů.

3 MIFID A ČESKÝ PRÁVNÍ ŘÁD

Zákon č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu patří v České republice k základním právním předpisům pro oblast kapitálového trhu. Návrh novely tohoto zákona byl předložen na konci června Ministerstvem financí vládě, kde je bohužel dosud.

Návrh novely zákona o podnikání na kapitálovém trhu obsahuje velký počet změn pro obchodníky s cennými papíry a regulované trhy (burzy), rozšiřuje regulovaný režim na další subjekty a činnosti a přiznává řadu nových kompetencí České národní bance.

K hlavním změnám, které s sebou nová právní úprava přinese, nepochybně patří:

- rozšíření regulace na investiční poradenství a komoditní deriváty,
- nová podrobnější pravidla pro činnost obchodníků s cennými papíry,
- změny podmínek pro činnost distribučních sítí,
- sjednocení režimu pro regulované trhy,
- právní rámec pro nové tržní platformy (Mnohostranný obchodní systém),
- změny v kompetencích dohledu České národní banky.

Jak již bylo výše uvedeno, obsahuje návrh novely zákona také změny v oblasti regulace a dohledu kapitálového trhu. Dohledu České národní banky budou nově podléhat např.:

- poskytovatelé investičního poradenství,
- obchodníci s komoditními deriváty,
- obchodníci s deriváty na měnu,

MIFID AND AMENDMENT OF ACT OF BUSINESS ON CAPITAL MARKET

Gabriela Oskrdalova

Karel Englis College, Sujanova nam. 356/1, 602 00 Brno, oskrdalova@seznam.cz

Abstract

The subject of this paper "MiFID and amendment of act of business on capital market" is an analysis of MiFID's changes on capital market in the Czech Republic. The paper deals with changes for securities dealers, distribution networks, market infrastructure and the Czech national bank.

Key words: MiFID, financial instrument, financial market, capital market

JEL Classification: G18, G 28

NÁSTROJE NA ZEFEKTÍVNIENIE VNÚTROPODNIKOVEJ KOMUNIKÁCIE V PROCESSE ZVYŠOVANIA VÝKONNOSTI PODNIKU

Pomffyová Mária

ÚVOD

Pojem výkonnosť podnikov nie je v literatúre jednoznačne definovaný. V odbornej literatúre je možné nájsť v poslednej dobe rôzne modely či sústavy ukazovateľov vhodné na meranie podnikovej výkonnosti. Väčšinou v nich však nie je definovaný pojem výkonnosti. Je paradoxom, že i napríklad medzinárodná norma ISO 9004, ktorá má názov „Návod na zlepšovanie výkonnosti“ pojem „výkonnosť“ nedefinuje. Taktiež sa veľmi často nerozlišuje rozdiel medzi pojmi efektívnosť (či efektívnosť) a výkonnosť. V oboch prípadoch ide o to, vytvoriť čo najväčší efekt pre majiteľov spoločnosti, resp. i pre ďalšie zainteresované strany, pričom je potrebné čo najlepšie zhodnotiť prostriedky, vložené do podnikateľských aktivít.“ Taktiež nie sú zjednotené názory, či výkonnosť organizácie je potrebné chápať v rovine existujúceho potenciálu (ako schopnosť zhodnocovať zdroje), alebo podľa skutočne dosiahnutých výsledkov a s akou hodnotou ich treba porovnávať. Z údajov o skutočne dosiahnutých výsledkoch často nemožno zistiť, či sú tieto výsledky dosiahnuteľné opakovateľným spôsobom (či sú dlhodobo udržateľné, resp. do akej miery ich možno zlepšovať). Na druhej strane zase len samotné meranie existujúceho potenciálu nevytvára o tom, ako ho vieme využiť. Preto výkonnosť podniku je potrebné chápať ako jednotu oboch stránok – potenciálu i skutočne dosiahnutých výsledkov. Obe charakteristiky by mali byť skúmané vo vzájomnej spojitosti a vo vývoji a v relácii k cieľovej hodnote (cieľovému zámeru, vzoru, štandardu apod.), tj. ako miera dosiahnuteľných, resp. dosiahnutých výsledkov. Obzvlášť to platí pri sledovaní efektívnosti komunikácie, či už vnútropodnikovej alebo vo vzťahu k externému prostrediu.

1. POTREBA ZVYŠOVANIA EFEKTIVITY INFORMOVANOSTI A KOMUNIKÁCIE

Komunikácia v podniku je vysoko hodnotenou charakteristikou, ktorá dotvára najmä firemnú kultúru a vnútropodnikovú klímu na pracovisku. No pri hodnotení efektivity komunikácie je veľmi ťažké nájsť metriky, ktoré by merali efektívnosť vzťahov. Vedenie každého podniku by

si preto malo neustále všímať interné vzťahy a komunikáciu, či už medzi manažérmi a zamestnancami alebo medzi jednotlivými útvarmi navzájom.

Každý podnik má svoju vnútropodnikovú stratégiu. Niekedy je evidentný rozdiel v tom, čo sa proklamuje navonok, prípadne píše vo vnútropodnikových materiáloch, a v tom, čo sa skutočne robí a ako sa o tom hovorí. Efektívna komunikácia je oveľa viac než len jednoduchý prenos informácií, je základným predpokladom úspešného fungovania každej organizácie. To si vyžaduje vytvorenie prostredia, ktoré umožňuje podriadeným voľnú komunikáciu, či už riadenú alebo neriadenú, keďže práve v rozhovoroch sa vytvára ľudské – interpersonálne prostredie podniku. V takomto prostredí je komunikácia charakteristická svojou otvorenosťou, transparentnosťou voči cieľom a najmä prostriedkom na ich dosiahnutie a je ju možné sprostredkovať prostredníctvom formálnych i neformálnych komunikačných kanálov, ktorých používanie podlieha určitým pravidlám systematizácie. Práve systematický prístup pomáha nájsť spoločný prienik záujmov zúčastnených strán. Využíva sa pri akejkoľvek forme spolupráce, kde napomáha vytvárať priestor pre spolurozhodovanie partnera. Táto systematizácia je podchytená aj tvorbou základných pravidiel komunikácie v podniku, čo úzko súvisí s odovzďávaním potrebných informácií a vedomostí v podniku. Vedomosti, používané manažérmi, majú tri súčasti:

- ontologickú - podstatné charakteristiky podnikania ako činnosti pre ľubovoľný druh podnikania;
- identifikačnú - charakteristiky, špecifické pre daný druh podnikania, nezávisle od vybraného časového okamihu, a
- situačnú - charakteristiky, špecifické pre daný časový okamih.

Tieto vedomosti nie sú pevne dané, ale sa menia, a tieto zmeny sú vyvolávané rozličnými faktormi. Zmeny, s ktorými sa stretávame v súčasných organizáciách, možno charakterizovať nasledovne:

- prichádzajú oveľa komplexnejšie, či sa týkajú štruktúry alebo technológií,
- ekonomické a trhové podmienky, kvalita výroby a služieb sú účinnejšie a efektívnejšie,

TOOLS OF COMMUNICATION AND THEIR ROLE BY INCREASING OF BUSINESS EFFICIENCY

Maria Pomffyova

Matej Bel University, Institute of management systems, Affiliate Branch of the Faculty of Economics in Poprad, Nábřežie Jána Pavla II 2802/3, 058 01 Poprad, e-mail: maria.pomffyova@umb.sk

Abstract

This article is focused to analyzing of the importance of business communication in SME and their role by increasing of business efficiency. We use a concept of social sites methodology. We used analyze by mathematics model of matrix correlation analysis. Through this method we can analyze structure of these sites, of their centralities as well as their density. There are presented methods and tools designed to detection of closeness, degree and betweenness centralities as well as site density. Setting of their centralities visualizes social networks in common businesses communication systems. Business efficiency could be increased because of better information about properties of analyzed structure businesses communication system.

Key words: efficiency, management by information and communication, correlation analysis

JEL Classification: D 83, D 85

K MOŽNOSTEM SOUDNÍHO PŘEZKUMU PRAVOMOCNÝCH ROZHODNUTÍ VEŘEJNÉ SPRÁVY SE ZAMĚŘENÍM NA OBLAST FINANČÍ

Pavel Šašek

1 ÚVOD

Veřejná správa je ústředním pojmem správního práva. Veřejnou správou se ve společnosti zorganizované ve stát velmi obecně řečeno rozumí správa veřejných záležitostí, realizovaná jako projev výkonné moci ve státě. Pro tuto výkonnou moc je přitom charakteristické, že se jedná především o veřejnou moc, jíž je nadán v první řadě sám stát a dále touto mocí disponují jím aprobované subjekty dále povolané ke správě veřejných záležitostí.

Pojem veřejná správa je užíván jak v tzv. organizačním pojetí, kdy se jím rozumí orgány veřejné správy, resp. správní orgány, tak v tzv. funkčním pojetí, kdy jde prakticky o výkon veřejné správy jakožto výkon podzákonné a nařizovací činnosti těchto orgánů.

V rámci veřejné správy stát buď přímo nebo prostřednictvím dalších subjektů, na které přenesl některá svá oprávnění, chrání veřejný zájem prostředky státní moci. Tyto subjekty pak označujeme jako **správní orgány**. Jsou jimi myšleny zejména orgány moci výkonné, orgány územního samosprávného celku, či další osoby, kterým bylo svěřeno rozhodování buď o sporu, jiné věci nebo v oblasti veřejné správy. Jedná tak se např. o finanční úřady, katastrální úřady, ministerstva atd.

2 SPRÁVNÍ ŘÍZENÍ

Pro veřejnou správu je typické též autoritativní rozhodování o právech, právech chráněných zájmech a povinnostech účastníků správního řízení, jakož i vynutitelnost správních aktů z této rozhodovací činnosti vzešlých. **Správní akty** tedy představují jednostranný projev vůle správního orgánu, který má autoritativní povahu. Jedná se o podzákonný právní akt vydaný na základě a v mezích zákona, který zmocňuje daný orgán k jeho vydání.

Správní akty vydávané veřejnou správou mohou být jak individuální, tak normativní. Normativní správní akty jsou akty regulující záležitosti obecné povahy směřující vůči neurčitému počtu subjektů (např. obecní vyhláška). **Individuální správní akty** se vztahují k rozhodování o konkrétních právech a povinnostech fyzických a právnických osob v jednotlivých případech (např. rozhodnutí ČSSZ o vyměření plného invalidního důchodu konkrétní osobě). V dalším textu bude pojednáno právě těchto individuálních správních aktech.

2.1 Správní řízení prvoinstanční

Postupy, jež vyúsťují ve vydání těchto správních aktů, jsou upraveny širokou škálou právních norem, které označujeme jako **procesní předpisy**. Nejfrekventovanějším procesním předpisem upravujícím správní řízení je bezesporu správní řád (zák.č. 500/2004 Sb., v platném znění, který nabyl účinnosti 1. ledna 2006). Správní řízení je postup správního orgánu, jehož účelem je vydání rozhodnutí, jímž se v určité věci zakládají, mění nebo ruší práva anebo povinnosti jmenovitě určené osoby nebo jímž se prohlašuje, že taková osoba práva nebo povinnosti nemá. Zvláštní (speciální) předpisy však mají před správním řádem přednost. V případě vzniku otázek neupravených těmito speciálními zákony se použije správní řád, nestanoví-li zákony jinak. Tak např. právní úpravě správního řádu nepodléhá

POSSIBILITIES OF JUDICIAL REVIEW OF PUBLIC ADMINISTRATION FINAL ORDERS FOCUSED ON A FINANCIAL FIELD

Pavel Sasek

University of West Bohemia, Faculty of Economics
Husova 14, 306 14 Plzeň, e-mail : sasek.osek@inplus.cz

Abstract

The aim of the public administration is to put in practice activities in connection to company interests. These activities are realized by administrative authority, as an executive agency, regional self-governments, or other individuals or corporations that can decide about dispute, or in administrative procedures. The results of decision-making activities are administrative acts; it means legislative rules issued under the rule of law. Individual administrative acts are concerned on factual individual or corporation. Processes of the administrative authorities, which lead to releases of these administrative acts, are determined as procedural regulations. Administrative acts result mainly from principles of two-stages of appeal. It means review by the help of legal remedies as appealing against the judgement, which is valid also in proceedings of increase in tax base. Draining of the legal remedies is one of the conditions of possibility review of contested judgement by court of justice. Review of the administrative authority is in progress at court in two different types of proceedings – in civil proceedings and administrative justice. This duality of the law can be difficult in some situations. Every type of the proceeding has its own law regime – at the administrative justice it is Act number 150/2002, statutes at large, Code of Court Administrative Procedure, at the civil proceedings it is fifth part of the Act number 99/1963 statutes at large, Code of Civil Procedure. Both types of the proceedings are differed from each other by: the law court, which might solve this case, the timing, according to it is the factual and legal status found, and the way of decision-making.

Key words: public administration, individual administrative act, judicial review, administrative justice, civil proceedings

JEL Classification: H 83, K 41

ANALÝZA FAKTORŮ OVLIVŇUJÍCÍCH FINANČNÍ VÝKONNOST ČESKÝCH PRŮMYSLOVÝCH PODNIKŮ

Jaroslav Sedláček, Michaela Jurová, Alois Konečný

1 ÚVOD

Koncepce zachování majetkové podstaty podniku předpokládá dosažení stejného nebo vyššího objemu produkce na konci účetního období než na jeho počátku. Zvyšování objemu produkce podniku (finálních statků a poskytnutých služeb) v určitém časovém období přináší nové zdroje (kapitál) použitelné k samofinancování podniků a k uspokojení potřeb investorů. Jde o zdroj financování vytvořený vlastní činností podniku v podobě tržeb za výrobky, služby nebo zboží. Vedle vkladů vlastníků posiluje hlavní měrou složku vlastního kapitálu. Druhou složkou kapitálové struktury podniku jsou zdroje získané z úvěrů a půjček nebo z emitovaných dluhových papírů (cizí kapitál). Nárůst kapitálu se současně projevuje jako zvýšení hodnoty aktiv nefinančních podniků, které se dále rozkládá do fixních a oběžných aktiv. Strategický význam se připisuje investicím do fixních aktiv (hmotných či nehmotných), neboť znamenají odloženou spotřebu a ta navyšuje potenciál budoucího růstu výkonnosti podniku. Taktickou úlohu pak sehrávají oběžná aktiva a jejich přeměna v nová výnosnější aktiva.

Za základní ekonomické kritérium výkonnosti podniku se považuje **zisk** představující přebytek tržeb (výnosů) nad spotřebovanými zdroji (náklady) podle tzv. teorie maximalizace

zisku nebo také tržní hodnota podniku podle teorie maximalizace tržní hodnoty podniku pro vlastníky, která odpovídá vlastnickému principu řízení a je plně akceptována tržně orientovaným systémem financování podnikatelské sféry. Opakem zisku je pak ztráta z hospodaření podniku. Zisk se nejčastěji uvádí v podobě:

- zisk před úroky a daněmi (EBIT – Earnings Before Interests and Taxes),
- zisku před zdaněním (EBT – Earnings Before Taxes),
- čistého (disponibilního) zisku (EAT – Earnings After Taxes).

Jeho výše je ovlivněna především **výnosy** dosahovanými podnikem v daném časovém období a **náklady** vynaloženými na vytvořené výnosy. Zisk má vliv na finanční stabilitu podniku nebo také zadluženost podniku a při měření výkonnosti podniku vstupuje do indikátorů kapitálové výnosnosti, nejčastěji v podobě návratnosti (rentability) celkového kapitálu nebo vlastního kapitálu. Vyprodukovaný efekt (zisk) se tak člení na část určenou pro věřitele (nositele cizího kapitálu) a na část určenou pro vlastníky (nositele vlastního kapitálu). Vlastnický podíl na vyprodukovaném efektu pak vyjadřuje ukazatel ekonomické přidané hodnoty, který měří návratnost vloženého kapitálu očištěnou o alternativní (bezrizikový) výnos nebo také o průměrné náklady na kapitál podniku.

Předmětem tohoto příspěvku jak vyplývá z názvu je analyzovat faktory ovlivňující finanční výkonnost českého průmyslu.

2 CÍL VÝZKUMU A METODIKA

Cílem specifického výzkumu provedeného na Ekonomicko-správní fakultě Masarykovy univerzity (z řešení projektu č. 56 1707 s názvem „Rozvoj finančního systému“ vznikl i tento příspěvek) bylo identifikovat a analyzovat faktory, které ovlivňovaly finanční výkonnost českých průmyslových podniků a posoudit jejich vývojové tendence. Základními metodami, které byly použity k identifikaci a analýze faktorů determinujících vývoj finanční výkonnosti podniků jsou trendová analýza a pyramidový rozklad. Vývoj meziročních změn faktorů je sledován pomocí relativního přírůstkového (marginálního) indexu stanoveného z rovnice:

ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING FINANCIAL EFFICIENCY OF CZECH INDUSTRIAL ENTERPRISES

Jaroslav Sedláček, Michaela Jurová, Alois Konečný

Masaryk University, Faculty of Economics and Administration, Department of Finance, Lipová 41a, 602 00 Brno, Czech Republic, e-mail: sedl@econ.muni.cz, jurova@econ.muni.cz, lojza@econ.muni.cz

Abstract

The efficiency of the Czech companies in the period of 1997-2007, measured by return on capital and revenues did not develop very favorably, until the year 2000, when the turn came. This contribution examines the factors that influenced this development and indicates the ways pointing to improvement. The analyses showed that substantial share on a creation of economic value added in the common Czech industrial company has macroeconomic policy, accepted in the field of the price of credit capital and of legal entity income tax. The accelerator of the growth of financial efficiency of the enterprises will be presently internal factors that are in the investment into the new products and technologies, which provide higher improvement of assets and capital.

Key words: efficiency of enterprises, return on assets, return on equity, factors of growth, financial burden of enterprises, equity, revenues, earnings after taxes, earnings before taxes, earnings before interest and taxes, the influences on the efficiency, macroeconomic financial factors, price of credit capital, legal entity income tax, accounting data, ratios

JEL Classification: D 21, L 50

RIZIKO SELHÁNÍ LIDSKÉHO FAKTORU V BANKOVNÍM PROSTŘEDÍ

Ivana Valová

1 ÚVOD

V současné době je pro ekonomiku a život občanů důležitý stabilní, bezpečný a efektivní finanční sektor. Neodmyslitelnou součástí jsou pro každého člověka finanční instituce poskytující specifické služby. Činnost finančních institucí je stejně jako činnost nefinančních podnikatelských subjektů spojena s riziky. Ve srovnání s jinými oblastmi podnikání se však jedná o rizika poněkud odlišná. Potenciální zranitelnost finančních institucí je díky nim poměrně vysoká. Z tohoto důvodu patří k nejdůležitějším činnostem každého finančního subjektu působícím v tržní ekonomice řízení finančních rizik.

V roce 1975 byl guvernéry centrálních bank zemí skupiny G-10 a Lucemburska založen Basilejský výbor pro bankovní dohled. Ten v roce 1988 schválil novou zásadní regulační směrnici, tzv. Basel I. Uvedená směrnice ustanovila standard o minimální kapitálové přiměřenosti pro mezinárodní banky (stanovila kapitálový požadavek k úvěrovému riziku). O pět let později byla Basel I doplněna o kapitálový požadavek k tržnímu riziku. A v roce 1999 vypracoval Basilejský výbor pro bankovní dohled první návrh nových pravidel pro stanovení minimální výše kapitálu, tzv. Basel II. Konečná verze nového konceptu kapitálové přiměřenosti byla publikována Basilejským výborem pro bankovní dohled po odsouhlasení guvernéry centrálních bank a představiteli orgánů dozoru zemí G10 dne 26. června 2004. Tento koncept zahrnuje do kapitálových požadavků nově už i operační riziko.

Do legislativy České republiky se Basel II dostal prostřednictvím novel evropských směrnic číslo 2000/12/ES a 93/6/EHS o kapitálové přiměřenosti. Tyto směrnice nabýly účinnosti 1. ledna 2007, kdy byl implementován nový koncept kapitálové přiměřenosti Basel II do národních právních řádů prostřednictvím vyhlášky. V České republice je tato problematika zanesena do Vyhlášky č. 123/2007 Sb., o pravidlech obezřetného podnikání bank, spořitelních a úvěrních družstev a obchodníků s cennými papíry, která nabyla účinnost dne 1. 7. 2007.

Příspěvek poukazuje na významnost a důvody regulace operačního rizika a na nebezpečí, které souvisí s podceňováním rizika selhání lidského kapitálu.

2 CÍL A METODY

Článek se zabývá operačním rizikem a rizikem selhání lidského kapitálu. Cílem příspěvku je nejdříve stručně vymezit pojem „operační riziko“ a uvést kategorie, které vymezuje Nová kapitálová dohoda schválená Basilejským výborem pro bankovní dohled v roce 2004. V další části se pozornost obrací na riziko selhání lidského faktoru a upozorňuje na nebezpečí jeho podceňování. Základní metodou předloženého příspěvku je dedukce. Je tedy od obecných poznatků a teorie postupováno k jednotlivostem.

3 ANALÝZA RIZIK

3.1 Vymezení pojmu „operační riziko“

Samotný pojem „operační riziko“ prošel a prochází určitým vývojem. Jeho obsah může být podle různých výkladů a použití značně odlišný. Pro pravidla kapitálové přiměřenosti a pro efektivní řízení operačního rizika ve finančních institucích je nezbytná správnost a úplnost

definice, a stejně tak také jednotnost významu tohoto pojmu pro všechny finanční subjekty. Z uvedených důvodů definoval Basilejský výbor pro bankovní dohled operační riziko, a to následujícím způsobem: „*Operační riziko je riziko ztráty banky vlivem nedostatků či selhání vnitřních procesů, lidského faktoru nebo systémů či riziko ztráty banky vlivem vnějších událostí, včetně rizika ztráty banky v důsledku porušení či nenaplnění právní normy.*“

Definici v této podobě přijala i Česká národní banka (viz Opatření České národní banky č. 2 ze dne 3. února 2004, k vnitřnímu řídicímu a kontrolnímu systému banky).

3.2 Kategorie operačního rizika

Basilejský výbor pro bankovní dohled tedy definuje operační riziko jako riziko ztráty v důsledku lidského selhání, vnějších událostí, selhání systémů a selhání interních procesů. Dále vymezuje sedm typů událostí (úroveň 1) a dvacet kategorií událostí operačního rizika (úroveň 2):

1. Vnitřní nekalý čin: Jde o jednání zaměstnanců banky spojené s úmyslem ošidit banku nebo zpronevěřit majetek; jednání typu vnitřní podvod, záměr podvodu, padělání, krádež, loupež, přijímání úplatku; dále obejití interního předpisu, zákona nebo podnikové politiky, přičemž se toto jednání týká nejmeně jedné vnitřní strany.

- neoprávněná vnitřní aktivita
- krádež, podvod – vnitřní
- krádež, podvod – vnější

2. Vnější nekalý čin: Vnější nekalý čin je jednání třetí strany za účelem poškodit banku, obejití právní normy, zpronevěřit majetek banky, dále jednání typu podvod, krádež, loupež, záměr podvodu.

- Narušení bezpečnosti technologických systémů

3. Poškození, zničení reálného majetku: Poškození nebo zničení reálného majetku včetně újmy na zdraví vlivem živelné pohromy nebo jiné extrémní vnější události jako např. válečný konflikt, terorismus, vandalství atp.

- Pracovně-právní spory
- Nedostatky-pochybení v zajištění bezpečného prostředí
- Diskriminační události

4. Porucha, výpadek systému, infrastruktury: Přerušení obchodování, poruchy či jiná selhání

HUMAN FACTOR FAILURE RISK IN BANKING SECTOR

Ivana Valova

Masaryk University, Faculty of Economics and Administration, Lipová 41a, 602 00 Brno, Czech Republic, 62889@mail.muni.cz, fipo@centrum.cz

Abstract

Banks and other financial and non-financial companies are taken a risk in their business activities. The specificity of banking business and banking risks are also often discussed. Financial institution give heed to credit risk namely. The reason banking balance sheet is somewhat different from other company balance sheet. On this account banks are too vulnerable. Financial market, products and new technologies constantly develop and change. Companies have to be concerned with market and operational risk too. The article „Human factor failure risk in banking sector” is devoted to operational risk, or more precisely human factor failure risk.

Key words: Capital adequacy, New Capital Accord, operational risk, risk management, human factor failure.

JEL Classification: G 32, G 38