



Vysoká škola Karla Engliše a.s.

Periodica Academica

číslo 1 / ročník IV / 2009

Opera Collegii Karel Englis

Obsah

	stránka
Barbora Březovská Novotná: Noetika Karla Engliše	2
Marcela Fryštenská: Diskriminace na trhu práce	8
Marie Jurová: Plánovací systémy v produkčních procesech.....	18
Jaroslav Komárek: Aktuální aspekty dlouhodobé prognózy společensko ekonomických jevů (případová studie)	31
Jozef Král'ovič: Komplexný finančný plán - východisko oceňovania podniku	45
Luděk Lukáš: Informatizace veřejné správy a její vliv na podnikání	52
Peter Markovič: Derivátový nástroj - nositel' alebo spúšť'ač finančnej a hospodárskej krízy	58
David Michalík: Důvěra a její význam v podnikové praxi	64
Martin Pernica: Nové pojetí reálné hodnoty	70
Radmila Presová, Oldřich Tvrdoň, Milan Bodeček, Andrea Živělová: Vliv obchodních řetězců na obchodní podnikání v mikroregionu	78
Jaroslav Rompotl: Konkurenceschopnost – problém firem v ČR	91
Jaroslav Sedláček, Eva Hýblová: Cenová regulace přirozeného monopolu	97

Vážení čtenáři,

dostává se Vám do rukou další číslo, a to již čtvrtého ročníku časopisu *Periodica Academica*, ve kterém je výběr příspěvků, které ilustrují zaměření a výsledky vědeckovýzkumné práce akademického sboru VŠKE. Záměrem tohoto čísla je poskytnout prostor zejména pro prezentaci prací mladých kolegyň a kolegů, kteří rozšířili naše řady v tomto školním roce jako první krok realizace rozvojové strategie nového majitele školy. Jmenovitě to jsou *Mgr. Novotná Březovská, Ph.D., JUDr. Fryštenská, doc. Ing. Lukáš, CSc., PhDr. Michalík, Ph.D. a Ing. Pernica, Ph.D.*, kterým přejme úspěch jak v další publikační činnosti, tak v pedagogické práci. Rovněž přeji všem čtenářům tohoto čísla inspirující počtení a věřím, že svým obsahem přiláká k vědecké diskusi a spolupráci další autory.

S důvěrou

prof. Ing. Jaroslav Komárek, CSc.
předseda redakční rady

NOETIKA KARLA ENGLIŠE

Barbora Novotná Březovská

ÚVOD

Připomínáme-li si osobnost Karla Engliša, většinou o něm hovoříme jako o ekonomovi, politikovi, právníkovi a filosofovi. Zcela jistě ve svém životě i díle poznamenal každou z výše uvedených oblastí. V rámci tohoto článku ale není možné ani žádoucí, abychom se věnovali například zhodnocení smyslu a významu, resp. konkrétnímu dopadu jeho praktické měnové a finanční politiky. To přenecháme osobám povolanejším. Pro účel tohoto příspěvku je mnohem fundamentálnější Engliš „pouze“ jako zakladatel originální teleologické hospodářské koncepce, potažmo teleologického poznávání skutečnosti.[1]

Do tohoto bohatého proudu ekonomického myšlení vstoupil Karel Engliš svou originální teleologickou teorií národohospodářskou. Uvědomoval si, že v praktické aplikaci dosavadních ekonomických teorií a směrů se nedaří dosáhnout adekvátních výsledků. Světový hospodářský vývoj i vývoj v jednotlivých zemích – s opakovanými krizemi, zejména v oblasti makroekonomického usměrňování – jako by stále postrádal spolehlivý teoretický základ a byl řízen až příliš pragmaticky, nezřídka voluntaristicky. Zvlášť nápadné to pro Engliša bylo v peněžní, rozpočtové, cenové a kurzové politice. Kontrast s úspěšným vývojem přírodních věd a s praktickou aplikací jejich poznatků – zejména ve fyzice, biologii, chemii a astrofyzice – byl až příliš zřetelný. A byli to především právní filosofové, kteří si už ve 20. letech kladli v těchto souvislostech zásadní otázku: Není příčinou tohoto kontrastu mezi přírodními vědami na straně jedné a společenskými vědami na straně druhé noetický přístup, resp. noetická neujasněnost, nevyhovující noetický základ společenských věd?“[2]

1 NOETIKA V POZNÁNÍ

Englišovo řešení mělo základ v poznatku, že zatímco pro přírodní vědy je vyhovující poznávací metodou kausální přístup (každý jev či skutečnost je účinkem nějaké příčiny nebo příčinou nějakého jiného jevu, tzn. účinku), pro politickou ekonomii jako společenskou vědu je taková metoda nedostačující, protože nemůže vést k pochopení základních ekonomických souvislostí. „Englišovi tedy patří prvenství v tom, že podřídil metodologické úvahy úvahám noetickým. Jeho teoretický přístup je postaven na myšlence, že poznávání a chápání ekonomických jevů je vědecky uspokojivé jen tehdy, sledujeme-li v chování všech subjektů – podniků, bank, domácností, státu, obchodních společností atd. především účelovost, záměrnost, volbu cílů a prostředků a z tohoto hlediska i racionálnost rozhodování a postupů.“ [3]

A právě díky bytostné noetické povaze teleologické koncepce bývá řazen mezi filosofy. Při podrobnějším hledání souvislostí však brzy zjistíme, že tento přídomek, tj. Karel Engliš – filosof, není tak samozřejmý. Ačkoliv Engliš si to velmi přál a usilovně (i když ne zjevně) na tom pracoval. Kritické zpochybňování této skutečnosti však není předmětem tohoto příspěvku.

Sám Engliš je díky svému právníckému vzdělání obeznámen s klasickými filosofickými texty a operuje filosofickými termíny. I přes nejednoznačnost a zpochybnitelnost jeho filosofické pozice, má filosofickou ambici hned několik jeho prací. Kromě díla *Malá logika* [4], nalezneme v jeho bibliografii knížku *Věčné ideály lidstva* [5]. Ačkoliv název má etický rozměr, tato knížka je rekapitulací gnoseologických (noetických) východisek, která umožnila formulovat teleologické stanovisko. Nejrelevantnější z hlediska zkoumání filosofických postojů Englišových jsou jednak jeho polemiky se soudobými filosofy [6], které však

EPISTEMOLOGY OF KAREL ENGLIS

Barbora Novotna Brezovska

Karel Englis College, Sujanovo square #1, Brno 602 00, barbora.novotna.brezovska@vske.cz

Abstract

The article deals with the unique concept of the economist, lawyer and politician Karel Englis, important personality of Czech-Slovak history. Karel Englis perceived difference between investigation by natural and by social sciences, and on this dichotomy has defined a specific approach to the order of thinking, which describes the facts around us, teleology. Teleology describes things and events as desired, i.e. in terms of purpose, not in terms of causality (cause - effect).

Key words: Englis Karel, epistemology, logic, purpose, social science, teleology

JEL Classification: B 20, B 41

DISKRIMINACE NA TRHU PRÁCE

Marcela Fryštenská

1 ÚVOD

Z vnitrostátních předpisů tvoří právní rámec zákazu diskriminace na trhu práce čl. 3 odst. 1 Listiny základních práv a svobod (dále jen „LZPS“ nebo „Listina“), dále čl. 26 Listiny zakotvující právo na práci spolu s právem na svobodnou volbu povolání a přípravu k němu, jakož i právo podnikat a provozovat jinou hospodářskou činnost. Podrobnější úprava je potom uvedena v čl. 28 Listiny, který stanoví, že zaměstnanci mají právo na spravedlivou odměnu za práci a na uspokojivé pracovní podmínky, a v čl. 29 Listiny je zaručena zvýšená ochrana zdraví při práci a zvláštní pracovní podmínky ženám, mladistvým a osobám se zdravotním postižením. V zákonných předpisech regulujících pracovněprávní vztahy je třeba rozlišovat ochranu před diskriminací v oblasti přístupu k zaměstnání (před zahájením pracovního poměru) a v samotném zaměstnání (po uzavření pracovní smlouvy). Přístup k zaměstnání upravuje zákon č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti, který v § 4 zakotvuje zásadu rovného zacházení a zákazu diskriminace při uplatňování práva na zaměstnání, tedy při ucházení se o volná pracovní místa a při výběru budoucích zaměstnanců. Výčet diskriminačních důvodů je v zákoně o zaměstnanosti taxativní. Rovné zacházení a ochranu před diskriminací za trvání pracovního poměru upravuje § 16 a § 17 zákona č. 262/2006 Sb., zákoník práce. Ten nestanoví žádné diskriminační důvody, ale odkazuje na antidiskriminační zákon č. 198/2009 Sb.

Podrobnou právní úpravu ochrany před diskriminací je možno nalézt v právu Evropského společenství. Čl. 13 Smlouvy o založení Evropského společenství zmocňuje Evropskou radu, aby přijímala opatření k boji proti diskriminaci. Na podkladě tohoto ustanovení přijala Evropská rada celou řadu antidiskriminačních směrnic.

Na mezinárodní úrovni existuje celá řada mezinárodních úmluv, které chrání před diskriminací. Jedná se zejména o Všeobecnou deklaraci lidských práv, Úmluvu o odstranění všech forem rasové diskriminace, Úmluvu o odstranění všech forem diskriminace žen, Pakt o občanských a politických právech, Pakt o hospodářských, sociálních a kulturních právech, Úmluvu o ochraně lidských práv a základních svobod, Úmluvu Mezinárodní organizace práce o stejném odměňování pracujících mužů a žen za práci stejné hodnoty.

2 ZÁKON O ZAMĚSTNANOSTI A DISKRIMINACE

Zákon o zaměstnanosti stanoví zaměstnavatelům povinnost zajišťovat rovné zacházení se všemi osobami uplatňujícími právo na zaměstnání (§ 4 odst. 1). Za diskriminaci se nepovažuje rozdílné zacházení, pokud z povahy zaměstnání nebo souvislostí vyplývá, že tento důvod představuje podstatný a rozhodující požadavek pro výkon zaměstnání, které má fyzická osoba vykonávat, a který je pro výkon tohoto zaměstnání nezbytný; cíl sledovaný takovou výjimkou musí být oprávněný a požadavek přiměřený (§ 4 odst. 3). Zaměstnavatel nesmí zveřejňovat nabídky zaměstnání, které mají diskriminační charakter. Zaměstnavatelé často v samotné inzerci stanoví požadavky na uchazeče o zaměstnání způsobem, který je v rozporu se zákonem. Jako příklad takového nezákonného inzerátu může posloužit inzerát typu „přijmeme účetní“, „přijmeme skladníka“, „přijmeme asistentku“ atd. V těchto případech by se nejednalo o diskriminaci z důvodu pohlaví, pokud by pohlaví představovalo podstatný, nezbytný a určující požadavek pro výkon nabízené pozice. Inzeráty diskriminující z důvodu věku mohou mít tuto podobu „požadujeme min. 20 let praxe na pozici řidiče...“, „požadujeme min. 10 let praxe na pozici kuchaře...“ Takové inzeráty požadují nepřiměřeně

DISCRIMINATION ON LABOUR MARKET

Marcela Frystenska

Karel Englis College, Sujanova square #1, 60200 Brno, marcela.frystenska@vske.cz

Abstract

The article deals with discrimination on a labour market according to the Czech legislation. What sort of legal instruments are offered to both an employee and an applicant who claim discrimination on the part of an employer? The answer to this question lies in Labour Code, Act on Employment and Act on discrimination. The last mentioned act was passed on September 9, 2009. On the examples from a labour market the meaning of direct and indirect discrimination is explained. One part of the article is devoted to the turning of burden of proofs in discriminatory cases. The Constitutional court held that the turning burden of proofs in these cases doesn't go against the rule of equality of parties since unequal position of parties in a trial can be objectively and reasonably explained. The last chapter is on statistics that plays very important role in discovering discrimination. Antidiscrimination Act is very general and just future will show what view the Czech courts will take on discriminatory cases.

Key words: discrimination, labour market, direct discrimination, indirect discrimination, antidiscrimination act, burden of proofs, statistics and discrimination

JEL Classification: J 71, K 31

PLÁNOVACÍ SYSTÉMY V PRODUKČNÍCH PROCESECH

Marie Jurová

1 SYSTÉMY ADVANCED PLANNING AND SCHEDULING – APS A SPOLUPRÁCE SE SYSTÉMY SUPPLY CHAIN MANAGEMENT - SCM

Jedná se o moderní systémy pro plánování výroby, které se snaží maximalizovat efektivnost využití výrobních prostředků při dodržení zákaznických požadavků. Tyto systémy dnes velmi úzce spolupracují resp. navazují na systémy Supply Chain Management (SCM) – systémy pro řízení logistických řetězců – dnes již sítí. Proto jsou často označovány jako APS/SCM. Jde o činnosti týkající se koordinace a řízení materiálových, informačních a finančních toků v rámci

řetězců zahrnujících dodavatele, velkoobchod, maloobchod, distribuci i koncového spotřebitele. Tím se vlastně, v současném silně globalizovaném světě výrobní podniků, mění paradigma řízení výroby na řízení dodavatelsko-odběratelských řetězců.

Pokračující proces integrace výrobních i obchodních společností do nadnárodních uskupení kladou stále větší nároky na výkonnost logistických procesů v nich probíhajících. Interní logistické procesy v rámci uskupení i logistické procesy probíhající na rozhraních k dodavatelům a odběratelům představují významné činitele ovlivňující rozhodujícím způsobem dosažení očekávaných přínosů integrace.

Klíčovým pojmem v logistice je Supply Chain (SC), překládaný jako dodavatelský řetězec. Podle (1) je SC „integrováný procesní logistický řetězec vedoucí od dodavatelů až ke konečnému zákazníkovi (konečným zákazníkům), resp. k recyklaci. Posloupnost kroků přidávajících hodnotu, vedoucí k uspokojení konečného zákazníka, zprostředkovaných informačními technologiemi, dopravou, sklady atd. Zdroj konkurenční výhody zásadního významu.“

Dodatelský řetězec je tedy skupina firem, které se podílejí na konkrétním výrobku dodaném zákazníkovi. Články dodavatelského řetězce realizují veškeré ekonomické činnosti (včetně logistiky). Hovoří o konkurenci dodavatelských řetězců jako o vzájemné konkurenci řetězců firem, která nahrazuje individuální konkurenci na trhu (3). V současnosti se více využívá označení dodavatelská síť, které v sobě integruje dodavatelské řetězce propojené vzájemnými vazbami. V literatuře se v souvislosti s logistikou často vyskytuje pojem řízení dodavatelského řetězce (supply chain management, dále SCM). Definice SCM se dá najít na tucty, všechny ovšem reflektují holistický přístup ke všem procesům, které jsou součástí tohoto řetězce. Přístup je postaven na myšlence, že částečná optimalizace subsystémů libovolného podniku nevede k celkovému optimu. Proto snaha o optimalizaci dodavatelského řetězce překračuje hranice jednoho podniku.

SCM je označením pro systémy, prostředky a postupy, které slouží pro koordinaci materiálů, výrobků, služeb, informací a financí, které plynou od dodavatelů surovin přes zpracovatele, výrobce, velkoobchodníky a maloobchodníky až ke spotřebitelům. Celý proces začíná zadáním objednávek, jejich posouzením a zpracováním, pokračuje výrobou a dodáním zboží a služeb a končí zpětnou vazbou. Cílem SCM je dosažení efektivního využití všech

PLANNING SYSTEMS OF PRODUCTION PROCESSES

Marie Jurova

Brno University of Technology. 612 00 Brno, Kolejní 2906/4, jurova@fbm.vutbr.cz

Abstract

Research has proved the systems contribute improve both Operational Excellence and Customer Services of the companies. Due to possibility to recalculate production plan nearly in a real/time mode APS systems can minimize impact of unexpected changes of disturbing factors. Human planner must be featured by experience and knowledge namely: complexity of knowledge about business, systems thinking, foresightness, quickness of decisions, creativity and access to the right information. Another benefit from APS implementation is simplifying organizational structure e.g. planner's jobs are centralized and hierarchical processes of production control are removed and planner's job is push up higher in the company management.

Key words:

Customer services, Advanced Planning and Scheduling, Continuous Replenishment Planning, Vendor Managed Inventory, Industrial Logistics Systems, Knowledge management

JEL Classification: O21, O33, P11

AKTUÁLNÍ ASPEKTY DLOUHODOBÉ PROGNÓZY SPOLEČENSKO EKONOMICKÝCH JEVŮ (PŘÍPADOVÁ STUDIE)

Jaroslav Komárek

ÚVOD

Dlouhodobým prognózám, poskytujícím výhled vývoje společnosti a ekonomiky na období vzdálená nejméně pět, ale nejčastěji deset a více let, je věnováno stále více pozornosti. Potřeba předvídat budoucí důsledky současných rozhodnutí byla vlastní podnikatelské a veřejné sféře vždy, pokud se jednalo o rozhodování související s plánovanou alokací zdrojů v určitém časovém období, ať již se jednalo jen o objednání zboží pro prodej na příští týden, až po rozsáhlé projekty investiční výstavby na desítky let. Prvním impulsem pro rozvoj dlouhodobých prognóz se stal výrazný pokrok vědy a techniky i zásadní společenské změny po druhé světové válce, na které reagovali vědci Kahn a Wiener prognózou stavu společnosti a techniky k roku 2000 na základě informací dostupných koncem šedesátých let [6]. Autoři použili celou řadu prognostických metod, od analýzy časových řad pro ekonomické a populační prognózy, přes přijatelné scénáře vývoje, až po delfskou metodu odhadu nových vědeckých objevů. I když se úplně uskutečnila jen třetina prognózovaných jevů (je to málo nebo hodně?), ukázala tato kniha jak možnost vytváření relevantních dlouhodobých prognóz, tak i jejich evidentní obtížnost. Další vývoj překonal původní představy v mnoha směrech, na jedné straně technika v oblasti informací dosáhla takového stupně rozvoje, že ovlivňuje většinu oblastí ekonomického a společenského života (tzv. informační respektive znalostní společnost), na druhé straně hrozí relativně blízké vyčerpání neobnovitelných zdrojů, zejména v konfrontaci s populační explozí a hrozbou klimatických změn a v neposlední řadě hyperkonkurence i provázanost globální ekonomiky produkuje nejistotu a krizové stavy. Historie lidstva již poskytuje celou řadu příkladů nevratných důsledků nesprávných rozhodnutí v minulosti a proto je aktuálním úkolem hledat takové metody a přístupy k dlouhodobé prognóze, které pokud možno eliminují závažné chyby z rozhodnutí budoucích.

Metody dlouhodobé prognózy se podstatně liší od metod krátkodobé a střednědobé prognózy, které jsou založeny především na objektivních údajích z minulosti a jejich analýze z hlediska trendu a časových variací. Pro metody dlouhodobé prognózy je charakteristické, že odpovídající minulá data buď nemusejí být k dispozici, nebo nejsou pro vzdálený horizont prognózy relevantní a používají se metody založené na úsudku (kvalitativní metody), což nevylučuje použití metod založených na analýze vhodných minulých dat (kvantitativní metody) [4]. Výběr prognostické metody je především otázkou rovnováhy nákladů na prognózu a možných důsledků nesprávné (nepřesné) prognózy, záleží ale na řadě dalších faktorů: když nejsou k dispozici spolehlivá data, řada metod automaticky odpadne, význam má i míra nejistoty budoucího vývoje související zpravidla s délkou prognostického období.

Ilustrací problematiky aplikace dlouhodobé prognózy je návrh prognózy celosíťového dopravního výkonu (jeho distribuce na jednotlivé kategorie pozemních komunikací je jinou částí řešení) individuální automobilové dopravy jako část řešení projektu „Prognóza dopravních výkonů automobilové dopravy na pozemních komunikacích v ČR“ (číslo projektu v národním programu výzkumu 1F81A/047/120, poskytovatel dotace Ministerstvo dopravy ČR, příjemce dotace EDIP, s.r.o. Liberec, termín řešení 1.2.2008 – 31.12.2009). Cílem projektu je analyzovat předchozí vývoj a současný stav základních charakteristik automobilové dopravy, nalézt a kvantifikovat faktory, které mají na vývoj automobilové dopravy zásadní vliv, stanovit předpokládané scénáře dalšího vývoje a vytvořit model pro stanovení vývoje automobilové dopravy do roku 2050 v České republice.

CURRENT ASPECTS OF THE LONG-TERM FORECASTS OF SOCIO ECONOMIC PHENOMENA (CASE STUDY)

Jaroslav Komarek

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

Abstract

The paper discusses the methodological problems of the long-term forecasts of socio economic phenomena, focusing on the general approach and application in particular transport. Case study deals with the forecasting methodology of the total transport performance of individual car traffic in horizon 2050 based on the structural changes in the development of population and household in the Czech Republic, GDP development, and the dependence of car ownership on these parameters by logistic curve.

Key words:

long-term forecasting, forecasting methods, trend analysis, S-curves of growth, transport, traffic, car ownership, population, household, ageing, GDP forecast, car use, fuel price

JEL Classification: C 53, L 92, R 41

KOMPLEXNÝ FINANČNÝ PLÁN - VÝCHODISKO OCEŇOVANIA PODNIKU

Jozef Kráľovič

1 ÚVOD

Pokiaľ znalec sa rozhodne použiť na ohodnotenie podniku niektorú z výnosových metód, mal by mať k dispozícii komplexný finančný plán podniku. Znalec môže použiť buď zostavený finančný plán finančným manažérom podniku alebo si ho zostaviť sám. V jednom i druhom prípade musí poznať základné prístupy k tvorbe finančného plánu- projektovanie štruktúry a obsahu, postup tvorby, metódy, techniky a modely tvorby finančného plánu a metódy hodnotenia úrovne a kvality vypracovaného finančného plánu. Uvedené aspekty tvorby finančného plánu budeme ďalej v príspevku stručne charakterizovať. Sústreďme pritom pozornosť na dlhodobý finančný plán, ktorý tvorí východisko pre aplikáciu výnosových metód.

2 PRÍSTUPY K TVORBE ŠTRUKTÚRY A OBSAHU FINANČNÉHO PLÁNU

Štruktúru a obsah finančného plánu si môže vybrať podnik či znalec sám, mal by však pritom sledovať minimálne tieto ciele: zabezpečiť súvislosť s ostatnými čiastkovými plánmi komplexného plánu podniku (horizontálne väzby), spojitosť v rámci jednotlivých subsystémov (vertikálne väzby), zabezpečiť prepojenosť s informačnou sústavou (účtovníctvo, výkazníctvo, štatistika) a poskytnúť žiaduce informácie finančnému trhu (investorom, akcionárom, veriteľom).

Východiskom pri projektovaní systému finančného plánovania a jeho podstatnej stránky- štruktúry a obsahu- sú uvedené minimálne ciele a konkrétna charakteristika podniku (veľkosť, typ podniku, druh vyrábanej produkcie).

Dlhodobý finančný plán obsahuje spravidla tieto komponenty podľa jednotlivých rokov:

- projekty plánu
- plán kapitálových výdavkov
- projekt dividendovej politiky
- plánovanú finančnú bilanciu
- plán zisku
- plán cash flow

Stupeň rozpracovanosti a podrobnosti jednotlivých častí závisí od časového horizontu a konkrétnych charakteristík podniku. Východiskom tvorby dlhodobého finančného plánu sú všeobecné a konkrétne finančné ciele, dlhodobý plán predaja, plán výskumu a vývoja a návrhy projektov. Dominantnou časťou dlhodobého finančného plánu sú **projekty plánu** (projekty rozvoja podniku) a plán kapitálových výdavkov (kapitálových rozpočet).

Formou samostatných projektov by mali byť vypracované ťažiskové úlohy zo všetkých oblastí podnikateľskej činnosti. Príkladmi takýchto projektov sú: zavedenie nového stroja, novej výrobnéj linky, rekonštrukcia alebo výstavba nového závodu, ale aj obstaranie nového obchodu, rozširovanie marketingu do iných geografických oblastí, výskumno-vývojový projekt, vládny kontrakt a podobne.

Plánom kapitálových výdavkov rozumieme analýzu a plánovanie kapitálových výdavkov, čo sú vlastne plánované rozhodnutia o dlhodobých projektoch (investíciách), od ktorých sa očakáva prílev hotovosti za čas dlhší ako jeden rok. Súbežne s analýzou investičných možností treba plánovať finančné zdroje použiteľné v budúcich rokoch - či už

COMPLEX FINANCIAL PLAN - RESOURCE OF BUSINESS EVALUATIONS

Jozef Kralovic

Karel Englis College, Sujanova square #1, 602 00 Brno, Czech Republic, kralovic.jozef@hotmail.com

Abstract

When applying income approach methods an expert needs to have at disposal complex financial plan of a company. He can use either financial plan made up by company financial management or he can create it by himself. In both cases he needs to understand approaches in projection of financial plan structure and its content, methods of financial plan creation and methods evaluating a level and quality of financial plan. The mentioned theoretical and methodological aspects of financial plan creation are the main contents of this article.

Key words:

financial plan, long-term financial plan, methods and models of making the financial plan, Altman's model and economic value added

JEL Classification: G 29, B 02

INFORMATIZACE VEŘEJNÉ SPRÁVY ČR A JEJÍ VLIV NA ROZVOJ PODNIKÁNÍ

Luděk Lukáš

1 ÚVOD

Současná doba je poznamenána bouřlivým rozvojem informačních a komunikačních technologií (ICT) i jejich pronikavým využitím ve všech odvětvích lidské činnosti. Smyslem a cílem tohoto úsilí je především rychlejší a komplexnější řízení, efektivnější rozhodování,

kvalitnější výroba a lepší informační služby. Jednou z významných oblastí, již využití potenciálu ICT výrazně ovlivnilo, je oblast řízení a správy. Výpočetní technika umožnila kvalitativně vyšší úroveň pořizování a zpracování dat, nové způsoby realizace řídicích, administrativních či kancelářských činností. Zavedení nových způsobů správy a zpracování informací s využitím výpočetní techniky významným způsobem ovlivnilo podobu, ale i efektivnost činnosti veřejné správy.

2 INFORMATIZACE VEŘEJNÉ SPRÁVY

Ve společnosti je proces plánovitého a promyšleného zavádění informačních technologií pro podporu poznávacích, řídicích a rozhodovacích činností nazýván informatizací. V České republice je proces informatizace společnosti spojen s významnými politickými změnami v zemích střední a východní Evropy na konci 80. let minulého století. Ukončením embarga na dovoz osobních počítačů, uloženého organizací CoCom, byl zahájen proces jejich postupného zavádění jak do organizací soukromého sektoru, tak veřejné správy. Zejména soukromý sektor viděl v masovém nasazení výpočetní techniky nástroj k dosažení vyšší efektivity činnosti. Zahraniční ekonomické subjekty začaly postupně pronikat na náš trh a s nimi přišel i způsob jejich řízení, podniková kultura, způsob zajištění informační podpory s využitím počítačově orientovaných informačních systémů. Postupně se začaly rozevírat nůžky mezi informatizací soukromé a veřejné sféry.

Stát, vědom si tohoto nedostatku, se rozhodl postupně eliminovat tento rozpor pomocí smysluplného zavádění a využití výpočetní techniky na realizaci řídicích, správních a administrativních činností veřejné správy vymezením a postupnou realizací opatření informatizace. Došlo k vymezení a postupnému upřesnění Státní informační a komunikační politiky, která byla vládou ČR přijata v roce 2004. Zkušenosti v této oblasti byly čerpány především ze zahraničí, zejména států západní Evropy a USA, kde byl proces informatizace veřejné správy na kvalitativně vyšší úrovni. I přes výrazný pokrok provázela první etapu informatizace veřejné sféry řada nedostatků, zejména:

- nebyly zkušenosti s využitím ICT pro podporu řízení, správních činností,
- neexistovaly rozsáhlé počítačově orientované informační systémy pro organizace typu státní správa, samospráva, na nichž by mohli realizátoři získat základní zkušenosti,
- výpočetní technika neměla dostatečný výpočetní výkon ke zpracování dat v objemu

INFORMATIZATION OF CZECH REPUBLIC PUBLIC ADMINISTRATION AND ITS IMPACT ON BUSINESS

Ludek Lukas

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

Abstract

Purpose of this paper is to analyze the computerization of public administration and to evaluate the various stages of the process of informatization, the state of implementation of information systems and services for business and citizens. Assessment is carried out in legislation, systems and services informatization. The main emphasis is placed on analysis of 2 stage of informatization of public administration, presented by the realization of strategy for the Information Society. The conclusion of the article is made in area of the discussion of public administration informatization impact on the business environment improving in the Czech Republic.

Key words: public administration, informatization, business, information and communication technology

JEL Classification: H 11, M 15.

DERIVÁTOVÝ NÁSTROJ - NOSITEĽ ALEBO SPÚŠŤAČ FINANČNEJ A HOSPODÁRSKEJ KRÍZY

Peter Markovič

ÚVOD

Finančné nástroje, v prevažnej miere produkty ostatnej finančnej revolúcie, lákajú mnohých špekulantov pri naplňaní ziskových cieľov a mnohých zabezpečovateľov pri transfere vybraných zložiek podnikateľského rizika (predovšetkým finančnej povahy). Možnosť dosiahnuť relatívne vysoký zisk pri minimálnom kapitálovom vklade je stelesnenie blaženosti, pričom žiaden biologický podnet, ba ani Pavlov podmienený reflex nedosahujú takú vysokú mieru úspešnosti a uspokojenia. Napriek všadeprítomnej finančnej kríze žijeme v období, keď je zisk alfou a omegou investičného rozhodovania, čo je samozrejme nesporné, ale spôsob ako sa to prakticky realizuje v poslednom desaťročí hraničí až s chorobnou posadnutosťou. Aj ten najkrajší model ohodnocovania finančných nástrojov sa stáva nepoužiteľným, aj tá najprepracovanejšia teória nositeľa Nobelovej ceny je smiešna, pretože trhmi vládne psychológia s prvkami behaviorizmu. Stiglitz a mnohí ďalší významní ekonómovia a finančníci upozorňujú na problém prílišnej slobody a autonómie v rozhodovaní, čo v neposlednom rade vedie k vzniku rizikových situácií s výbušným potenciálom. Málokto pochybuje o skutočnosti, že finančné trhy nemajú tendenciu reagovať skratovo a emočne. Každý segment finančného trhu je totiž „zlúčeninou“ obchodníkov s rôznymi osudmi, aspiráciami, očakávaniami a predovšetkým túžbami. Na pozadí uvedeného stavu a vývoja vyvstáva otázka, ako sa pomocou existujúcich finančných nástrojov dá usmerňovať finančné riziko?

2 FINANČNÝ NÁSTROJ – JIN-JANG ALEBO ZISK-RIZIKO

Podstata finančného nástroja spočíva v ekonomických prínosoch, ktoré prináša partnerom a súčasne v neekonomických dosahoch, ktoré sú spojené s formovaním prostredia pre voľné obchodovanie a dohadovanie podmienok. Presúvanie peňažných prostriedkov medzi subjektmi vytvára predpoklady pri lepšom zhodnocovaní a riešení likviditného nedostatku. Pokiaľ sú predmetom transakcie reálne peniaze, predstavuje to obohatenie finančného trhu a jeho účastníkov. Pomerne menej priaznivá je situácia, keď jeden finančný nástroj slúži k nadobudnutiu iného finančného nástroja, čím vzniká konštrukcia, ktorá môže nadmerným rizikom zaťažovať finančný systém a v budúcnosti môže viesť k vzniku porúch. Takto možno pomerne jednoducho vymedziť rozdiel medzi finančnými nástrojmi, ktoré sú obchodované na báze reálnych a fiktívnych peňazí. Aký to má dosah na vzájomnú reláciu zisku a rizika? Zoberme si dve modelové situácie:

- Situácia A: Banka kúpi od podniku obligácie.
- Situácia B: Banka uzavrie derivátový obchod, ktorým sa zabezpečí pred dosahmi úverového rizika obligácie.

Situácia A vypovedá o peňažnej transakcii, pri ktorej banka poskytla podniku úver s časovým obmedzením (najdlhšie na dobu životnosti obligácie) a súčasne očakáva dôchodok vo forme kupónov. Zisk z danej transakcie je kvantifikovateľný výškou súčasnej hodnoty inkasovaných kupónov a pozitívnej diferencie medzi menovitou hodnotou a obstarávacou cenou obligácie (takisto pri zohľadnení časovej hodnoty peňazí). Riziko danej transakcie je medzi partnermi, je jasne kvantifikovateľné a za určitých podmienok usmerniteľné. Keďže ide o bežnú úverovú transakciu, účastníci trhu jej nebudú pripisovať žiaden špeciálny význam.

DERIVATE INSTRUMENTS – CARRIER OR STARTER OF FINANCIAL AND ECONOMICAL CRISIS

Peter Markovič

Karel Englis College, Sujanova square #1, 602 00 Brno, Czech Republic, e-mail: pmarkovic@post.sk

Abstract

Course of financial markets in years 2007-2009 was characteristic through incremental disillusion and a rational evaluation of financial possibilities by speculators and hedgers. Something has this disillusion shocked; something says that this disillusion was unsatisfactory. Dynamic development of financial derivatives and their penetration into investment portfolios opens area for implementing hedging strategies. These strategies are based on the transfer of financial risk from the situation of formation of risk to speculators who fill one of their functions: to insure market liquidity. But, is this financial development rational or we standing before a new financial crisis?

Key words:

Behavioral finance, Financial Derivate, Financial Market, Hedging Instrument, Psychology of Investors

JEL Classification: D21, G13, G14, G21, G32

DŮVĚRA A JEJÍ VÝZNAM V PODNIKOVÉ PRAXI

David Michalík

ÚVOD

Existence a chod jakékoliv organizace bezpochyby stojí (a nakonec také padá) na lidském činiteli jako základním článku. Jsou to jednak jedinci v rolích vedoucích pracovníků na různých úrovních, kteří se v odpovídající míře podílejí na realizaci řídicích procesů, a jednak následně pracovníci na řadových pozicích, ke kterým příslušné aktivity nadřízených směřují. V návaznosti evidujeme síť interpersonálních vztahů v rámci dílčích jednotek, resp. v rámci celé organizace, a to hlavně v rovině nadřízený – podřízený a mezi pracovníky na stejné úrovni. Z hlediska interního prostředí je celkově stěžejní vztah pracovníků k dané organizaci. Dále musíme brát do úvahy vazby mezi danou organizací a okolím, které představují hlavně obchodní partneři, klienti, zákazníci.

Dnešní doba klade na všechny organizace poměrně vysoké nároky. To podtrhuje stále probíhající období hospodářské krize, které je pro celou řadu firem doslova „zkouškou přežití“. Specifickým aspektem, který se týká vztahových rámců uvnitř organizace, resp. také s vnějším prostředím, a má tedy významný vliv na celou organizaci, je důvěra. Obzvláště v českých podmínkách je téma důvěry velice problematické a poměrně málo zmapované.

Tento článek má za cíl zmapovat téma důvěry, její souvislosti a význam pro podnikovou praxi. Za tímto účelem jsou využity zahraniční dostupné zdroje a vlastní praktické poznatky.

1 DŮVĚRA A JEJÍ VYMEZENÍ

S pojmem důvěra se v běžném životě setkáváme často. Využití je celkově širší s ohledem na související používané výrazy jako důvěřivost, důvěryhodnost, víra, apod., což někdy vede k určitým záměnám významu. Následně v anglickém jazyce můžeme nalézt označení „trust“, „confidence“ nebo také „belief“, kdy první uvedené je samotnému pojetí důvěry nejbližší.

Důvěřovat pak v obecném pohledu znamená, spoléhat se na někoho (něco), mít jistotu, popř. být přesvědčen o spolehlivosti, kvalitě, apod.

Pokud se blíže zaměříme na koncept důvěry, pohybuje se zejména mezi vědními obory psychologie a sociologie. Definice důvěry se jeví nejpříhodnější u M. Petruska [6], která má znění: „...Důvěra je typ postoje a zároveň mezilidského vztahu, který vyvolává pocit jistoty plynoucí z přesvědčení, že partner komunikace (ať už osoba, nebo instituce) splní určitá očekávání...“. Východiskem jsou osobnostní charakteristiky na straně daného jedince. Postoj v zásadě představuje tendenci určitým stálým způsobem reagovat ve směru k okolí nebo k vlastní osobě. Jsou zde obsaženy ve vzájemném propojení aspekty kognitivní, emocionální a konativní. Ve vztahu k dalšímu subjektu se uplatňuje hodnocení. Jinými slovy, posuzujeme, do jaké míry je pro nás daný protějšek důvěryhodný. Nakonec je potřeba zdůraznit roli zkušenosti, praxe, kterou jedinec získává, resp. zpětná vazba, která buď utvrdí v daném postoji, vztahu nebo nastíní možnost prohloubení, zintenzivnění, apod. nebo naopak nastíní problémy a poskytne varování.

V životě každého člověka hraje důvěra důležitou roli již od narození. To souvisí s procesem získávání základní důvěry, jak ho zmiňuje E.H. Erikson [3]. Dítě v nejranějším stádiu vývoje potřebuje získávat pocit tzv. ontologického bezpečí jako zásadní jistoty, který se týká vazby ke svému nejbližšímu sociálnímu okolí. V optimálním případě dochází k tomu, že si dítě osvojí schopnost spoléhat na pečující osoby, následně se také ujistí, že může věřit sobě samému. Od toho se logicky odvíjí koncipování vztahů k sobě a k okolí během celého vývoje.

TRUST AND ITS IMPORTANCE TO BUSINESS PRACTICE

David Michalik

Karel Englis College, Sujanova square #1, 602 00 Brno, Czech Republic, david.michalik@vske.cz

Abstract

This paper presents the trust and its role in business practice. The trust in interpersonal relations is able to make for more easy contact, transmission of information, etc. Further, the trust to organization from internal (staff) and external (primarily customers, business partners) environment is in higher level. It can have influence on productivity, performance, prosperity of every organization. In Czech business practice the theme of trust is secondary in the meantime.

Key words:

Trust, business practice, levels of trust, trustworthiness, rational trust

JEL Classification: D 20

NOVÉ POJETÍ REÁLNÉ HODNOTY

Martin Pernica

1 ÚVOD

Jedním z klíčových problémů, se kterým se potýká české finanční účetnictví je oceňování dlouhodobého hmotného majetku, opírající se o zákon č. 563/1991 Sb. o účetnictví ve znění pozdějších předpisů. I když byla tato právní norma v minulosti mnohokrát novelizována, existuje zde určitá skupina odborníků, která zastává názor, že není schopná plnit fundamentální funkce, které by mělo účetnictví poskytovat svým uživatelům.

V českém povinně vedeném a vykazovaném finančním účetnictví je oceňování majetku založeno na principu historické ceny. Tato cena je vyjádřením ceny, za kterou byl majetek

pořízen v době, kdy se o něm poprvé účtovalo. Postrádá prvek aktuálnosti a relevantnosti v podobě informace o ekonomickém přínosu majetku pro firmy. Příkladem může být dlouhodobý hmotný majetek, který je odpisován dle stávajícího Zákona o dani z příjmů v rámci určité odpisové skupiny, do které je na základě tohoto zákona zařazen a po uplynutí této doby je v rámci finančního účetnictví konkrétní účetní jednotky jeho účetní hodnota nulová. Ve skutečnosti tento majetek určitou hodnotu má. Na rozdíl od finančního účetnictví může tuto hodnotu zachycovat vnitropodnikové účetnictví v případě, že jej jednotka vede a tento majetek stále využívá.

1.1 Právní úprava oceňování majetku ve finančním účetnictví na základě Zákona o účetnictví č.563/1991 Sb. a Zákona o dani z příjmů č.586/1992 Sb. ve znění pozdějších předpisů

Jednou z významných povinností každé firmy je vedení účetnictví. Způsob, jakým mají účetní jednotky vést účetnictvím, definuje „Zákon o účetnictví“ č.563/1991 Sb. ve znění zákona č. 304/2008 Sb. (účinnost od 1. ledna 2009) v §8 takto: „Účetní jednotky jsou povinny vést účetnictví správné, úplné, průkazné, srozumitelné, přehledné a způsobem zaručujícím trvalost účetních záznamů. Účetnictví účetní jednotky je správné, jestliže účetní jednotka vede účetnictví tak, že to neodporuje tomuto zákonu a ostatním právním předpisům ani neobchází jejich účel. Účetnictví účetní jednotky je úplné, jestliže účetní jednotka zaúčtovala v účetním období v účetních knihách všechny účetní případy, které měla zaúčtovat podle § 3, a nejpozději do konce tohoto období za jemu bezprostředně předcházející účetní období sestavila účetní závěrku, popřípadě i konsolidovanou účetní závěrku, vyhotovila výroční zprávu, popřípadě i konsolidovanou výroční zprávu, zveřejnila informace podle § 21a a má o těchto skutečnostech veškeré účetní záznamy, a to přehledně uspořádané. Účetnictví účetní jednotky je průkazné, jestliže všechny účetní záznamy tohoto účetnictví jsou průkazné (§ 33a) a účetní jednotka provedla inventarizaci. Účetnictví účetní jednotky je vedeno způsobem zaručujícím trvalost účetních záznamů, jestliže účetní jednotka je schopna splnit povinnosti spojené s jejich úschovou a zpracováním.“

Účetnictví, ve kterém nejsou zkreslovány údaje, je jedním z klíčových faktorů významně napomáhajících, nikoliv však zaručujících, podnikatelský úspěch firmy. Přináší dostatečně přesné informace o stavu firmy, na základě kterých je možno predikovat její vývoj a přijímat rozhodnutí na jednotlivých úrovních řízení.

V rámci povinně vedeného (vykazovaného) finančního účetnictví existuje několik způsobů jakými lze přistoupit k oceňování majetku. Zákon o účetnictví“ č. 563/1991 Sb. ve znění zákona č. 304/2008 Sb., dále jen „zákon o účetnictví“, v této souvislosti v § 25 odstavec 1 uvádí: „Z jednotlivých složek majetku a závazků se oceňují

A NEW CONCEPT OF FAIR VALUE

Martin Pernica

Karel Englis College, Sujanova square #1, 602 00 Brno, Czech Republic, martin.pernica@vske.cz

Abstract

One of the most significant duties of every company is to lead an accountancy according the valid legislation. The best way to reach fair value principle of assets and liabilities is to use the valuation by the real value.

Key words: assets, liabilities, real value, tax, valuation.

JEL Classification: D 46, M 41

VLIV OBCHODNÍCH ŘETĚZCŮ NA OBCHODNÍ PODNIKÁNÍ V MIKROREGIONU

Radmila Presová, Oldřich Tvrdoň, Milan Bodeček, Andrea Živělová

1 ÚVOD

Každé národohospodářské odvětví má pro člověka svůj specifický význam. Je pravda, že některá odvětví mají vztah bezprostřední, umocněný téměř každodenní lidskou potřebou, jiná zprostředkovaná, k němuž pro realizaci svých výsledků využívají odvětví nezbytná k uspokojení konečných potřeb obyvatel. Mezi nepostradatelná odvětví patří maloobchod, ať je zaměřen na široký nebo specializovaný obchodní sortiment prodávaného zboží. Každý člověk obchod potřebuje k zajištění svých existenčních potřeb. Proto vždy patřil a i pro futuro bude patřit mezi odvětví, v němž značná část obyvatel nachází svoje uplatnění na různých pracovních pozicích. Pro všechny zde zaměstnané se stal obchod zdrojem obživy, pro mnohé z nich prostředkem seberealizace, při jednání se zákazníky a tím uspokojování získaných znalostí a vrozených schopností.

2 TEORETICKÉ PŘÍSTUPY K VYMEZENÍ POJMU OBCHOD

Obchod v globalizujícím světě se stal frekventovaným pojmem. Na dosažených výsledcích prodeje jsou závislí jednotliví podnikatelé, podniky a celé obchodní společnosti. Proto se k obchodu v tržní ekonomice upíná pozornost všech účastníků trhu. Nejsou to jenom účastníci hlavní, především dodavatelé zboží, ale i všichni účastníci vedlejší, vykonávající pomocné a obslužní činnosti. Můžeme jmenovat dopravce, zasílatelské firmy, reklamní agentury, finanční experty, bezpečnostní a servisní služby v tom nejširším smyslu slova. Všichni na výsledcích obchodu participují. Dodavatelé očekávají profit z každého uskutečněného prodeje, kupující jsou zase přesvědčeni, že v obchodu najdou zboží odpovídající jejich společenskému postavení a finančním možnostem.

V širokém povědomí lidí obchod představuje prodejní jednotku. Je to logické. V ní si kupující opatřují svoje každodenní potřeby i potřeby dlouhodobého užití, zde nakupují často nahodile a příležitostně. Podnikatelé, obchodní společnosti a družstva v něm nacházejí spojující dominantní článek propojující sféru spotřeby se sférou vytváření předpokladů spotřeby. Pro všechny účastníky směny je obchod fenoménem. Podnikatelé zde zhodnocují výsledky svojí činnosti, zatímco zákazníci nacházejí uspokojení spotřebitelské poptávky. Obchod je i akvizice. Jejím cílem je získat zákazníky a připravit podmínky, aby se uskutečnil úspěšný prodej nabízeného zboží.

2.1 Názory na obchod

Za významný je třeba pokládat zobecněný poznatek, že v obchodě vzniká přebytek spotřebitele. Samuelson, P. A., Northaus, W. P., k tomu napsali: „mezera mezi celkovým užitekem statku a jeho tržní hodnotou se nazývá spotřebitelský přebytek. Přebytek vzniká proto, že získáváme více, než za co zaplatíme“.[4] Přebytek spotřebitele představuje „peněžní hodnotu ochoty spotřebitele zaplatit větší hodnotu než požaduje tržní cena“.[3] „Mezi peněžní užitek a směnnou hodnotou je rozdíl. To, že užitek, mínus směnná hodnota se rovná přebytku spotřebitele, lidé už dlouhou dobu vědí.“[3] K tomu je třeba dodat, že „přebytek spotřebitele měří celkové zisky spotřebitele z obchodu a zisk měří celkové zisky firmy z obchodu“.[3] Jde o vzájemnou provázanost. V obchodě nemůžeme spatřovat jenom

INFLUENCE OF CHAIN STORES ON THE COMMERCIAL BUSINESS IN A MICROREGION

Radmila Presova

Mendel University, Zemedelska # 1, 613 00 Brno, e-mail: radkapr@centrum.cz

Oldrich Tvrdon

Mendel University, Zemedelska # 1, 613 00 Brno, e-mail: tvrdon@mendelu.cz

Milan Bodecek

Mendel University, Zemedelska # 1, 613 00 Brno, e-mail: xbodecek@node.mendelu.cz

Andrea Zivelova

Mendel University, Zemedelska # 1, 613 00 Brno, e-mail: andrea.zivelova@mendelu.cz

Abstract

The paper analyzes the possibility of business venturing in the attraction zone of retail chains operating in Brno. Their attraction zone is calculated according to Reil's formula of gravitation. Research in the micro region 40 km far from Brno formed by 13 municipalities have shown that in two of them there is no grocery store at all, and in other municipalities there are sold only the main types of groceries of "necessary" nature. Trends of demand within the retail chains require a change of shop hours of grocery stores in villages adjusted to the inhabitants living in them, but traveling elsewhere for their jobs. The paper compares prices of goods sold in the Penny supermarket with those of the grocery stores in municipalities. It showed up that in majority of cases, the prices are higher in the municipalities' stores. For an increase of sale ability and competitiveness it would be necessary to analyze the possibilities of adjustment of prices.

Key words:

Venturing, retail, price, sale ability, attraction zone, catchments area, micro region, chain store

JEL Classification: D 12, L 81, R 12

KONKURENCESCHOPNOST – PROBLÉM FIREM V ČR

Jaroslav Rompotl

1 ÚVOD

Pro osud každé konkrétní země v dnešní době, kdy je nejen Evropa, ale vlastně celý svět propojen v rámci celosvětové globalizace, je podstatné, jak lidé, firmy atd. dokážou přijmout celosvětové výzvy. Jak jsou schopni čelit nejen světové konkurenci, ale především využít šance, které globální éra nabízí. Globální ekonomika není jen hrozbou, ale i příležitostí. Každá země, může při pozitivním přístupu ke globálním výzvám, hrát ekonomicky důležitou a atraktivní roli ku prospěchu všeho svého obyvatelstva.

1.2 Konkurenceschopnost

není jen otázkou levné pracovní síly, jak si bohužel dodnes vrcholový management mnoha malých a středních firem myslí. Mohutný růst japonské ekonomiky v druhé polovině minulého století, stejně tak růst americké ekonomiky jakož i prosperita celé řady evropských regionů prokazují, že nejvyšší konkurenceschopnost v celosvětovém měřítku mají zpravidla země s drahou pracovní silou. Země které se spoléhají jen na levnou pracovní sílu, se uzavírají do bludného kruhu, protože nejschopnější a nejkvalifikovanější lidé z nich odcházejí

za lepšími výdělků do zahraničí. Se vstupem do Evropské unie, jakmile bude umožněn volný pohyb pracovních sil, možná tato situace, tedy odliv mladých kvalifikovaných pracovníků čeká naši republiku. Mladí lidé se intenzivně učí a mnozí velmi dobře ovládají cizí jazyky, a když se zavede řeč na jejich budoucí perspektivy, otázka bydlení a vůbec zajištění si dobré životní úrovně, tak je docela možné, že naše vysoké školy vychovávají odborníky pro jiné země.

Ovšem problém je, že bez vysoké produktivity práce, nelze mít vysoké mzdy a jiné příjmy. Neúměrné mzdy při nízké produktivitě každou firmu nutně položí – ekonomické zákony jsou neúprosné. Produktivita práce hraje rozhodující roli, zejména přístup firem i jednotlivců. Růst produktivity práce hraje klíčovou roli v mezinárodní konkurenceschopnosti a současně i ve zvyšování životní úrovně obyvatelstva. Samozřejmě, je třeba brát v úvahu jak úroveň, tak i tempo růstu produktivity práce.

1.3 Produktivita a konkurenceschopnost

spolu úzce souvisí a jdou ruku v ruce s ekonomickým růstem a zaměstnaností. Do zemí s vysokou produktivitou práce se přelévá kapitál, cizí podniky v nich investují a ve svých důsledcích hospodářský růst převyšuje světový průměr a i zaměstnanost je vysoká. Bez ohledu na sílící protiglobalizační hnutí celosvětový konkurenční tlak roste a zřejmě dále poroste.

To platí bez rozdílu zda jde o podniky velké, střední či malé. Zákazníci nerozlišují z jak velkého podniku výrobek pochází, či jak velkým podnikem je služba nabízena. Pro zákazníky je důležité to, zda jsou výrobky či služby atraktivní, kvalitní, přiměřeně levné, dodávány včas a u výrobku dlouhodobé spotřeby zda mají spolehlivý a rychlý poprodejní servis.

1.4 Základní předpoklady konkurenceschopnosti

Dříve bylo možno zajistit konkurenční schopnost podniku určitou dílčí konkurenční výhodou, při řadě jiných dílčích slabin. Současná doba, ve které je přebytek kapacit ve všech odvětvích, vyžaduje, aby podnik byl konkurence schopný ze všech hledisek současně. Konkurenceschopnost je velmi komplexní pojem. Dále uvedu nejzákladnější a nejdůležitější činnosti které je třeba pro dosažení úspěchu realizovat.

COMPETITIVENESS - PROBLEM OF CZECH COMPANIES

Jaroslav Rompotl

Faculty of Business Management, Brno University of Technology, Kolejní 2904/4, 612 00 Brno,
e-mail: rompotl@fbm.vutbr.cz

Abstract

The business climate is created by a range of internal and external factors that make business in the selected country very attractive, acceptable or unacceptable. Among the objective factors include in particular geographic, demographic and other conditions. For the fate of each particular country is essential how its people can address global challenges. How they are able not only to face global competition, but also to use the chances that the global era is currently offering. Each country may, in a positive approach to global challenges economically attractive to play a role, to the benefit of all its population.

Key words: business climate, internal factors, external factors, global competition, global challenge

JEL Classification: L 11, M 13, O 12

CENOVÁ REGULACE PŘIROZENÉHO MONOPOLU

Jaroslav Sedláček, Eva Hýblová

1 ÚVOD

Na dokonale konkurenčních trzích mohou výrobní podniky zvyšovat zisk pouze zvyšováním produkce nebo snižováním nákladů. V reálných podmínkách (na nedokonale konkurenčních trzích) je však postavení účastníků nerovné a některý z nich může získat takové výsadní (monopolní) postavení, které mu umožní kontrolovat nabídku celého odvětví. Monopol tedy představuje takovou tržní situaci, kdy na trh daného produktu dodává jediná firma, která není vystavena konkurenci jiných firem dodávajících stejný nebo podobný produkt. Příkladem takové tržní situace může být odvětví české elektroenergetiky, ve kterém byl v roce 2005 dokončen proces liberalizace trhu. Vyčlenily se podniky zabývající se výrobou elektřiny, v nichž lze zavést konkurenci a které se z pohledu ekonomické teorie blíží svým chováním podmínkám dokonalé konkurence. Distribuční společnosti, které zajišťují dopravu elektřiny od výrobního zdroje prostřednictvím přenosového a distribučního systému ke konečnému zákazníkovi jsou spojovány s trhy nedokonalé konkurence, neboť jedinou sítí pro přenos a distribuci elektřiny. Jsou označovány za přirozené monopoly, protože konkurenční firmy by musely vybudovat duplicitní sítě, což by vyžadovalo příliš vysoké investice a v důsledku toho i značně vysoké produkční náklady.

Na rozdíl od podniků v podmínkách dokonalé konkurence může monopol ovlivnit výši ceny (má pozici cenového tvůrce) a tím realizovat monopolní zisk (Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. 1992). Ceny, za které realizuje monopol svoji produkci jsou vyšší než ceny na úrovni minimálních průměrných nákladů, které by se utvořily na trhu dokonalé konkurence. Monopol nevyrábí s nejnižšími výrobními náklady (zdražuje výrobu) a má tendenci omezovat rozsah nabídky a tím i omezuje spotřebu, aby dosáhl vysokou cenu. Vytváří bariéry vstupu do odvětví z důvodů udržení svého postavení a je výrobně i alokačně neefektivní (vznikají náklady mrtvé váhy).

Neefektivnost monopolu lze snížit protimonopolní regulací, která využívá nástrojů vedoucích k usměrnění monopolu do přijatelného postavení, bližšího podmínkám dokonalé konkurence. Hlavními nástroji regulace je protimonopolní zákonodárství, daňová politik, cenová regulace nebo státní vlastnictví.

V odvětví české elektroenergetiky je funkcí regulátora pověřen státem Energetický regulační úřad, který uplatňuje cenovou regulaci. Cílem regulace a také hlavním problémem je určit přiměřenou úroveň zisku pro podniky, zajistit dostatečnou kvalitu poskytovaných služeb zákazníkům při efektivně vynaložených nákladech, podpořit budoucí investice, zajistit zdroje pro obnovu sítí a nadále zvyšovat efektivitu, ze které budou profitovat také zákazníci.

CÍL VÝZKUMU A METODIKA

Cílem specifického výzkumu provedeného na Ekonomicko-správní fakultě Masarykovy univerzity bylo identifikovat teoretické metody, které umožňují stanovení regulované ceny a analyzovat faktory ovlivňující její výši. Monopolní výrobce, který dodává na trh celkový objem nabídky, není v postavení, kdy se musí podřizovat poptávce, ale naopak je schopen na ni vyvíjet tlak, kterým ji nutí respektovat nabídku. Charakter poptávky po produkci monopolu ovlivňuje jeho rozhodování při snaze o dosažení maximálního zisku. Druhým faktorem ovlivňující monopolní zisk jsou spotřebované náklady. Monopolní podnik vychází stejně jako jiné firmy z porovnání mezních nákladů (MC) a mezního příjmu (MR). Protože křivka

THE PRICE REGULATION OF NATURAL MONOPOLY

Jaroslav Sedlacek, Eva Hyblova

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

Abstract

This paper deals with the regulation of the prices of natural monopoly in Czech Republic namely in the area of distribution of electricity. The target of this contribution is to identify theoretical methods that allow the establishment of regulated price and to analyze factors influencing the amount. The methodology of Energetic Regulatory Institute consists in the calculation of allowed costs, depreciation and profit. The bases for calculating of depreciation of fixed assets are historical costs, which don't price developments and thus can't create sufficient resources for the reproduction of consumed assets. Similarly, in the calculation of the profit is used regulatory asset base, which represents the residual value of operating assets, taken from the firm's accounting for the year. It is obvious that the value of the assets taken from the balance sheet the company does not take into account possible investment opportunities for the company, which forms part of its market value.

The result of research on Faculty of Economics and Administration of Masaryk University is to propose a model of fair value revaluation, which eliminates the shortcomings of historical costs (of purchase price) and allows the company to achieve economic value added, which represents release investment resources for the future development of the company and to strengthen its production capabilities.

Key words: natural monopoly, price regulation, fixed assets, acquisition costs, allowed costs, allowed depreciation, allowed profit, fair value, revaluation model

JEL Classification: D 24, M 21, M 41

Periodica Academica č.1, ročník IV, 2009.

Recenzovaný časopis Vysoké školy Karla Engliš a.s. vycházející dvakrát ročně.

Obsah časopisu je zaměřen na aktuální teoretické poznatky z ekonomie, managementu, práva a společenských věd a jejich aplikace v podnikání.

Objednávky předplatného přijímá vydavatelství, cena předplatného je 75,- Kč, jednotlivé číslo lze zakoupit za 40,- Kč na místech výuky (Brno, Liberec).

Originální příspěvky vztahující se k zaměření časopisu přijímá v elektronické podobě redakce (pokyny pro autory na www.vske.cz, záložka Věda a výzkum), o zařazení příspěvku rozhoduje redakční rada.

Redakční rada:

doc. PhDr. Felix Černoch, CSc., Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů

prof. Ing. Jiří Dvořák, DrSc., Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického

Dr.h.c. prof. Ing. Ladislav Kabát, CSc., Bratislavská vysoká škola práva

prof. Ing. Jaroslav Komárek, CSc., Vysoká škola Karla Engliš – předseda

prof. Ing. Jozef Královič, CSc., Vysoká škola Karla Engliš

doc. Ing. Luděk Lukáš, CSc., Vysoká škola Karla Engliš

doc. JUDr. Mikuláš Sabo, CSc., Ekonomická univerzita Bratislava

Adresa redakce:

Periodica Academica,

Vysoká škola Karla Engliš, a.s.

Šujanovo nám. 356/1, 602 00 Brno

sekretariat@vske.cz