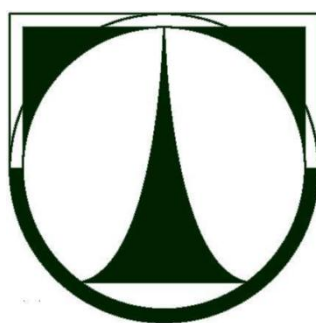


TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

2012

Bc. Jakub Vodička

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Studijní program: N6208 Ekonomika a management

Studijní obor: Podniková ekonomika

Ekonomická analýza telekomunikačního podniku v českém podnikatelském prostředí

DP-EF-KEK-2012-83

Bc. Jakub Vodička

Vedoucí práce: Ing. Blanka Brandová, Ph.D., katedra ekonomie

Konzultant: Ing. Šárka Laboutková, Ph.D., TUL, Ekonomická fakulta

Počet stran: 99

Počet příloh: 4

Datum odevzdání: 4.5.2012

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Akademický rok: 2011/2012

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Jakub Vodička**
Osobní číslo: **E09000292**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**
Název tématu: **Ekonomická analýza telekomunikačního podniku v českém podnikatelském prostředí**
Zadávající katedra: **Katedra ekonomie**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Stanovení cílů a formulace hypotéz
2. Ekonomická a finanční analýza
3. Podnikatelské prostředí ČR
4. Světová hospodářská krize a její dopady na odvětví telekomunikací v ČR
5. Zhodnocení hypotéz, závěry a doporučení

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

65 normostran

Forma zpracování diplomové práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

- ALTAM, E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance* 23, 1968, s. 589-609.
- GRÜNWARD, R.; HOLEČKOVÁ, J. Finanční analýza a plánování podniku. Vyd. 1. Praha : Ekopress, 2007. 318 s. ISBN 97-88-0869-2926-2.
- KISLINGEROVÁ, E; HNILICA, J. Finanční analýza : krok za krokem. Vyd. 1. Praha : C.H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-71-79-321-3.
- KLVAČOVÁ, E. Světová ekonomická krize : příčiny, projevy, perspektivy. Praha : Professional Publishing, 2009. ISBN 978-80-7431-012-6.
- SYNEK, M. Ekonomická analýza. Vyd. 1. V Praze : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2003. 79 s. ISBN 80-24-506033.
- ŠÍŠKA, L. Podnikatelské prostředí v ČR. In *Ekonomie, právo, management : Vzájemné vztahy v procesu trvale udržitelného rozvoje*. 1. vydání. Brno : Masarykova univerzita v Brně, 2005. ISBN 80-210-3820-9.
- VÍTEK, M. *Ekonomika telekomunikací*. V Praze : České vysoké učení technické, 2009. 209 s. ISBN 978-80-01-04424-7.

Vedoucí diplomové práce:

Ing. Blanka Brandová, Ph.D.

Katedra ekonomie

Konzultant diplomové práce:

Ing. Šárka Laboutková, Ph.D.

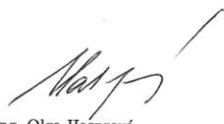
Katedra ekonomie

Datum zadání diplomové práce:

31. října 2011

Termín odevzdání diplomové práce:

4. května 2012


doc. Dr. Ing. Olga Hasprová

děkanka




prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.

vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2011

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci dne

.....

Podpis

Anotace

Diplomová práce je zaměřena na analýzu a vývoj současného telekomunikačního trhu v České republice. Hlavní cílem této práce je zpracování ekonomické analýzy vybraného telekomunikačního podniku v prostředí hlavních konkurenčních společností v České republice. Práce se soustředí na období posledních 4 let a částečně zachycuje i vývoj roku 2011, jehož statistiky nebyly v době zpracování práce kompletní.

Teoretická část je koncipována tak, aby poskytla důležité informace pro následnou případovou studii, a zároveň poskytuje dostatek informací pro pochopení ekonomických i politických souvislostí na současném telekomunikačním trhu v České republice. Praktická část je zpracována formou případové studie společnosti T-Mobile Czech Republic a.s. Studie ukazuje, jaké je současné postavení společnosti v konkurenčním prostředí telekomunikačního trhu v ČR a kam by se měla v budoucnu ubírat, aby svou pozici neztratila.

Annotation

This thesis is focused on analysis and development of the current telecommunications market in the Czech Republic. The main objective of this work is to elaborate economic analysis of selected telecommunications company in the main competitive environment in the Czech Republic. The work focuses on the last 4 years and partly captures the development in 2011, whose statistics were not at the time of processing work complete.

The theoretical part is designed to provide important information for the subsequent case study, while providing enough information for understanding the economic and political context of the current telecommunications market in the Czech Republic. The practical part is processed in the form of case studies of T-Mobile Czech Republic as The study shows what is currently the company's position in a competitive telecommunications market in the Republic and which should take in the future to lose his position.

Klíčová slova

Ekonomická analýza, Ekonomika, Finanční krize, Podnik, Telekomunikace, Trh

Key words

Economics analysis, Economics, Financial crisis, Company, Telecommunication, Market

Obsah

Obsah	8
Seznam zkratek.....	11
Seznam tabulek.....	12
Seznam obrázků.....	13
Úvod	14
1 Podnikatelské prostředí ČR	15
1.1 Transformace ekonomiky	16
1.2 Kultivace podnikatelského prostředí ČR	18
1.2.1 Programová podpora podnikání	18
1.2.2 Daně.....	19
1.2.3 Podpora výzkumu, vývoje a inovací.....	20
1.2.4 Fondy Evropské unie	21
1.3 Legislativní podmínky podnikání v telekomunikacích.....	23
1.3.1 Telekomunikační zákon.....	24
1.3.2 Zákon o některých službách informační společnosti.....	26
1.3.3 Evropské právo elektronických komunikací	27
1.4 Náklady podnikání v elektronických komunikacích.....	30

1.4.1	Náklady vznikající provozovateli telekomunikační sítě.....	30
1.4.2	Náklady versus Tarify	31
1.4.3	Minimalizace nákladů na telekomunikační služby z pohledu zákazníka.....	33
1.5	Situace na českém trhu telekomunikací v období 2009-2011	35
2	Světová finanční a ekonomická krize.....	40
2.1	Příčiny vzniku finanční a ekonomické krize a její kořeny.....	40
2.2	Rizika vývoje ekonomiky po zažehnání současné světové finanční a ekonomické krize	45
2.3	Analýza odvětví Informačních a komunikačních technologií – sektor telekomunikací	51
2.3.1	Teorie oligopolu	52
2.3.2	Kartel	53
2.3.3	Modely s odhadovanými reakcemi konkurentů.....	53
2.3.4	Vývoj telekomunikačního sektoru.....	54
3	Ekonomická analýza a metody komplexního hodnocení podniku	61
3.1	Historie a vývoj ekonomického modelování	62
3.2	Úvod do ekonomické analýzy podniku.....	63
3.3	Metody hodnocení podniku	65
3.3.1	Ukazatele v ekonomické analýze	65
3.3.2	Operace s ukazateli.....	70
3.3.3	Metody komplexního hodnocení podniku.....	72

3.3.4	Mezipodnikové srovnávání - benchmarking	77
4	Případová studie – ekonomická analýza společnosti T-Mobile Czech Republic a.s...	79
4.1	Představení společnosti T-Mobile Czech Republic a.s.....	79
4.2	Hodnocení společnosti T-Mobile Czech Republic a.s. pomocí komplexních metod	80
4.2.1	Kralickův Quick test.....	80
4.2.2	Altmanův model	81
4.2.3	Spider analýza.....	82
4.2.4	Benchmarking.....	83
	Závěr.....	87
	Seznam použité literatury	88
	Tištěné zdroje	88
	Elektronické zdroje.....	90
	Přílohy	94
	Příloha číslo 1 – Kralickův rychlý test	95
	Příloha číslo 2 – Altmanův model	96
	Příloha číslo 3 - Spider analýza	97
	Příloha číslo 4 – Benchmarking.....	99

Seznam zkratek

Zkratka	Celý název
TUL	Technická univerzita v Liberci
GDP	Hrubý domácí produkt (<i>Gross Domestic Product</i>)
HDP	Hrubý domácí produkt
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (<i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i>)
NATO	Severoatlantická aliance (<i>North Atlantic Treaty Organizatio</i>)
G20	nejvyspělejší ekonomiky světa
R&D	Výzkum a vývoj (<i>Research and development</i>)
RRPP	Rada pro rozvoj podnikatelského prostředí
CEBRE	Česká podnikatelská reprezentace v Bruselu (<i>Czech Business Representatio</i>)
VoIP	internetová telefonie (<i>voice over internet protocol</i>)
ČTÚ	Český telekomunikační úřad
ČSÚ	Český statistický úřad
ČNB	Česká národní banka
ADSL	pevné internetové připojení (<i>Asymmetric Digital Subscriber Line</i>)
GSM	Globální systém pro mobilní komunikaci (<i>Global System for Mobile Communications</i>)
FUP	Limit pro stahování dat (<i>Fair User Policy</i>)
ICT	Informační a komunikační technologie (<i>Information and Communication Technologies</i>)
ROI	Výnosnost investice (<i>Return On Investment</i>)
ROE	výkonnost vlastního kapitálu (<i>return on equity</i>)
ROA	výkonnost celkového kapitálu (<i>return on assets</i>)
OA	Oběžná aktiva
EBIT	Zisk před úroky a zdaněním (<i>Earnings before interest and taxes</i>)
EVA	Ekonomická přidaná hodnota (<i>economic value added</i>)
MVA	Tržní přidaná hodnota (<i>Market value added</i>)

Seznam tabulek

Tabulka 1 Adresář regulačních úřadů pro odvětví elektronických komunikací zemí EU...	29
Tabulka 2 Nákladové poměry operátora telefonní sítě.....	31
Tabulka 3 Meziroční změna HDP v %.....	43
Tabulka 4 Vývoj ekonomických ukazatelů některých členských států EU v polovině roku 2009 (v % HDP)	47
Tabulka 5 Saldo veřejných rozpočtů vybraných států EU (v % HDP)	49
Tabulka 6 Základní hodnotící kritéria ekonomické analýzy	64
Tabulka 7 Bodování výsledků Kralickova Quick testu	74
Tabulka 8 Stupnice hodnocení Quicktestu dle Kralicka	75
Tabulka 9 Ukazatele Spider grafu	75
Tabulka 10 Průměrné hodnocení Quick testu pro T-Mobile CZ.....	80
Tabulka 11 Vypočtené hodnoty indexu Z v jednotlivých letech.....	81
Tabulka 12 Hodnocení Altmanova modelu.....	81
Tabulka 13 - Hodnoty jednotlivých ukazatelů za celé odvětví pro Spider graf 2007-2010	82
Tabulka 14 - Výsledná data pro benchmarking 2007-2010	84

Seznam obrázků

Obrázek 1 Lafferova křivka.....	20
Obrázek 2 Třídění subjektů v národním hospodářství.....	24
Obrázek 3 Model telekomunikační sítě operátora	33
Obrázek 4 srovnání ročních výnosů společností Telefónica O2 a T-Mobile CZ (v mil.) ...	36
Obrázek 5 roční přírůstky aktivních SIM karet českých operátorů rok 2009 (v Ks)	37
Obrázek 6 roční přírůstky aktivních SIM karet českých operátorů rok 2010 (v Ks)	38
Obrázek 7 Srovnání marží v nadnárodních skupinách Telefónica a T-Mobile pro Evropu v roce 2010	39
Obrázek 8 Vývoj světového produktu v letech 1930-2009 (meziroční % změny)	46
Obrázek 9 Podíl na trhu - GSM operátoři v ČR pro rok 2010.....	52
Obrázek 10 Tržby v sektoru telekomunikací a IT (meziroční změny v %)	57
Obrázek 11 počty pracovníků v ICT (vlevo průměrné počty fyzických osob; vpravo meziroční přírůstky)	58
Obrázek 12 Průměrná mzda v odvětví ICT (v CZK)	59
Obrázek 13 Tržby ze služeb v sektoru telekomunikací v prvním pololetí 2011 (změny v %)	60
Obrázek 14 Ukázka Spider grafu	76

Úvod

Ekonomická analýza podniku je sama o sobě velice rozsáhlou disciplínou, která zasahuje do mnoha vědních oborů. Ekonomická analýza zkoumá podnik po mnoha stránkách, data potřebná pro analýzu jsou získávána z velice různorodých podkladů, finančními výkazy počínaje přes matematicko-statistická data až po marketingový informační systém podniku konče. Vzhledem k multi-oborovosti ekonomické analýzy je však možné získat velice přesná a účelná data, která mají výbornou vypovídací schopnost o celkové situaci podniku na trhu, a to jak po stránce finančního zdraví, tak i konkurenční pozici v podnikatelském prostředí.

Cílem této diplomové práce je sestavení ekonomické analýzy telekomunikačního podniku v českém podnikatelském prostředí. Za tímto účelem byla vybrána společnost T-Mobile Czech Republic a.s., která bude podrobena ekonomické analýze v maximálním možném rozsahu, který dovoluje tato diplomová práce. Od této analýzy jsou očekávány výsledky, na základě kterých bude možné určit současnou pozici operátora na trhu elektronických komunikací v České republice, finanční zdraví společnosti po světové ekonomické krizi a výhled budoucího úspěšného nebo neúspěšného fungování firmy v daném konkurenčním prostředí.

Teoretická část diplomové práce má za úkol podat informace o finanční a konkurenční situaci na trhu elektronických komunikací se zaměřením především se zaměřením na světovou finanční a ekonomickou krizi. Celá tato část práce je určitým obrazem problematiky daného segmentu trhu a základnou pro případovou studii v praktické části diplomové práce.

Praktická část práce bude založena na konkrétní případové studii společnosti T-Mobile Czech Republic a.s. a budou zde využity poznatky z předchozí teoretické části, které poslouží jako základna pro vypracování ekonomické analýzy společnosti. Vzhledem k doporučenému rozsahu diplomové práce bude analýza sestavena z modelů, které mají vysokou vypovídací hodnotu a jsou často používané v praxi. Snahou autora bude také to, aby případová studie ukázala multi-oborovost ekonomické analýzy.

1 Podnikatelské prostředí ČR

Eduard Kubů uvádí: *„Žádná z ekonomik střední Evropy neprodělala během posledních osmi desítek let tolik dramatických změn, změn tak hlubokých a dalekosáhlých, jako ekonomika českých zemí. Případy polský nebo maďarský, třebaže vykazují velkou podobnost, nesnesou srovnání. Ne všechny problémy a obtíže hospodářské transformace nastartované na samém počátku 90. let výsledky sametové revoluce jsou nové, vyvěrající z nových podmínek a úkolů. Mnohé z nich mají jistou kontinuitu, mají svůj historický regionálně vymezený rozměr, podklad...“¹*

Pro pochopení výše uvedeného citátu je vhodné představit si, řekněme, obyčejného Čecha, který se narodil po 1. Světové válce a svůj dětský věk prožil v první republice. V období dospívání si tento Čech prožil 2. Světovou válku a okupaci a vrchol svého produktivního života žil v padesátých a šedesátých letech, který byl zakončen rokem 1968 a následnou normalizací. A nakonec, na sklonku života se tento Čech dožije roku 1989 a návratu k demokracii. Je nutné si uvědomit, kolik takový „obyčejný Čech“ z našeho příkladu zažil změn režimů, různých transformací hospodářských i politických. Nyní si představme, že tento pomyslný Čech není fyzickou osobou, ale hospodářským subjektem, či samotnou ekonomikou. Je jasné, že v takovém kontextu to české podnikatelské prostředí nemělo vůbec jednoduché.²

Nicméně klíčová charakteristika byla pro podnikatelské prostředí téměř absolutní likvidace soukromého podnikatelského sektoru a soukromého vlastnictví ve službách a výrobě během 40 let komunistické nadvlády, kterou podporoval Sovětský svaz. V tehdejším Československu byla dosažena míra centralizace a likvidace soukromého podnikání na nejvyšším stupni hned po Sovětském svazu.

I přes všechny negativní vlivy lze hodnotit výchozí situaci tehdejší ekonomiky jako příznivou.¹

¹ KUBŮ, E. České (československé) transformační kontinuity 20. století. K hospodářským dějinám 20. století – Acta Oeconomica Pragensia, č. 3/2005, str. 230

² PETŘÍČEK, V. Vývoj podnikatelského prostředí v České republice . Praha : Corona, 2006.

1.1 Transformace ekonomiky

Úvodní fázi transformace české (československé) ekonomiky odstartovala sametová revoluce v listopadu roku 1989. V tomto období proběhly dramatické politické i ekonomické změny, které se obešly bez výrazných konfliktních situací.

Vhodné podmínky pro nastartování ekonomické reformy a celkový ozdravný proces podnikatelského prostředí vygenerovaly v polovině roku 1990 první demokratické volby. Po delších diskuzích ekonomických elit tehdejší doby byla prosazena strategie ekonomické reformy liberálně ekonomického typu. Tato strategie byla volena především proto, že ve světě převažoval tzv. ekonomický neoliberalismus. Toto smýšlení je založeno na ekonomických procesech a veličinách jako je deregulace, liberalizace, privatizace nebo dodržování vnitřní i vnější makroekonomické stability.³

První kroky ekonomické transformace byly tedy prováděny přesně v takovém duchu. Během první třetiny devadesátých let byly zavedeny chybějící legislativní normy tržního systému, jako například zákony o soukromém podnikání, zákony o obchodních společnostech, zákon o státním podniku a podobně. To mimo jiné vedlo k umožnění soukromého podnikání a v podstatě vytvoření základny pro dnešní podobu podnikatelského prostředí České republiky.

Ekonomická transformace byla prováděna krok po kroku ve shodě s ekonomickým směrem neoliberalismu za použití tzv. liberálního a institucionálního přístupu. V první řadě došlo k rozsáhlé liberalizaci cen, po roce 1989 bylo totiž nutné deregulovat všechny ceny. Dále to byla liberalizace zahraničního obchodu a otevření domácí ekonomiky zahraničním dodavatelům. Postupně byly dány podmínky pro vznik otevřeného, vnitřního tržního prostředí, ve kterém mohly vznikat ekonomické subjekty. To znamenalo nejprve volnou cenu a volného vstupu na trh, aby byl umožněn rozvoj konkurence a v konkurenčním prostředí se dále mohlo formovat celé podnikatelské prostředí ČR. Nicméně naprosto klíčovým krokem byla privatizace, což v podstatě znamená změnu vlastnických vztahů v daném státě. Součástí privatizace byly i známé a zpočátku velmi rozsáhlé restituce.

³ PETŘÍČEK, V. Vývoj podnikatelského prostředí v České republice . Praha : Corona, 2006.

Samozřejmě muselo následovat i zavedení a vybudování institucí a potřebné legislativy pro udržování makroekonomické stability.⁵

V polovině 90. let bylo dosaženo úspěšného vyvrcholení první fáze ekonomické transformace, tzv. liberalizace. Tomu napomohl například devizový zákon, který zavedl téměř plnou směnitelnost české měny, což znamenalo volný pohyb kapitálu a základ pro budoucí investice pro podporu podnikání v Čechách.³⁵

V roce 1995 vznikla Česká exportní banka a byl přijat zákon o pojišťování a financování vývozu se státní podporou, což byl významný krok pro podporu exportu. Dále zahájila činnost hypotéční banka, což výrazně usnadnilo bytovou výstavbu i přesto, že dostupnost hypoték byla zpočátku nízká. I přes řadu dalších a pokračujících problémů v bankovníctví lze výše provedené kroky zhodnotit jako úspěšné, o tom svědčí i přijetí České republiky do klubu vyspělých zemí – OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). V této době se poprvé začínají objevovat problémy související s vnější nerovnováhou ekonomiky a s deficitem obchodní bilance. Na druhé straně dle Žídka⁴ byla úspěšnost reformu potvrzena ratingovou společností Standard & Poor a dokonce se o ČR hovořilo i jako o středoevropském tygrovi, protože vedodila transformujícím se zemím.⁴

Nejzářivějším projevem a symbolem byla a stále je tzv. kupónová privatizace, která umožnila velmi rychle přesun společného vlastnictví lidu na konkrétní vlastníky. Toto období také Holman⁵ nazývá tzv. druhou fází transformace a nazývá ji *privatizace a restrukturalizace podniků*. Podstatou kupónové privatizace a její obrovskou užitečností byla možnost přesunu státního majetku obyvatelstvu, protože ve vznikajících tržních podmínkách nebylo nadále možné, aby stát byl vlastníkem všech podniků. Existuje názor, který říká, že kupónová privatizace byla *demonstrativně čistý demokratický postup*. Zúčastnit se mohl kdokoli.⁵

Další fází transformace ekonomiky bylo ve druhé polovině devadesátých let zahájení kroků ke vstupu do Evropské unie (dále jen EU).

⁴ ŽÍDEK, L. Transformace české ekonomiky 1989-2004. Praha 2006. s. 111.

⁵ HOLMAN, R. Transformace české ekonomiky. V komparaci s dalšími zeměmi střední Evropy. Praha 2000. s.21

V roce 1998 jsou vládou přijaty balíčky opatření, jejichž podstatou byly fiskální zásahy do ekonomiky. Vláda se tímto snažila o oživení ekonomiky. Současně se vláda setkává s dalším novým makroekonomickým problémem tržního systému, jakým byla rostoucí míra nezaměstnanosti, kterou bylo třeba začít efektivně řešit. V roce 1999 vstupuje ČR do NATO a definitivně tím vymezuje politickou orientaci země. Po roce 2000 je zahájena reforma veřejné a státní správy, vláda je postavena na koaličním principu a pokračuje v silně proevropské politice, jejíž jediným cílem je vstup ČR do EU, což je v květnu roku 2004 naplněno. Po vstupu do EU je nadále silně propagována podpora podnikání. Jde především o podporu malých a středních firem, podpora exportu a investování. Tato politika přivádí do země renomované investory a podporuje rozvoj ekonomiky a podnikatelského prostředí v ČR. Vláda se ovšem dále potýká s rostoucí mírou nezaměstnanosti a vzniká první náznak potřeby důchodové reformy.⁶

1.2 Kultivace podnikatelského prostředí ČR

Kultivací podnikatelského prostředí a podnikání v ČR je především myšlena programová podpora podnikání, zejména tedy malých a středních firem. A také změny v daňovém systému, podpora výzkumu a vývoje, inovací. Dále je to snaha naučit se využívat fondy EU a v neposlední řadě zlepšení institucionálního a informačního zázemí podnikatelským subjektům. Žídek⁷ k tomuto uvádí, že počet podnikatelů vzrostl z cca 160 000 v roce 1990 na 1,5 mil. v roce 1991.

1.2.1 Programová podpora podnikání

Základním kamenem každé ekonomiky je podpora malých a středních firem, důvod je jednoduchý, jedná se o nejpočetnější segment podnikatelského prostředí, proto je pro ekonomiku zásadní, jak se těmito subjektům daří. Již z podstaty fungování trhu je pozice malých a středních podniků slabší, a to především v těchto bodech:

- obtížný přístup ke kapitálu pro vlastní provoz a rozvoj,
- slabší pozice v konkurenčním boji o zákazníka,
- větší ohrožení při výkyvech ekonomiky, jako jsou odvětvové krize, vnější vlivy,

⁶ PETŘÍČEK, V. Vývoj podnikatelského prostředí v České republice . Praha : Corona, 2006.

⁷ ŽÍDEK, L. Transformace české ekonomiky 1989-2004. Praha 2006. s. 224.

- nesnadný přístup k technologickým novinkám,
- slabá manažerská vyspělost,
- obtížný přístup do odbytových sítí – export.⁸

To vše jsou přirozené překážky malých a středních podnikatelů vůči velkým firmám. Proto je důležité, aby byl státem vytvořen systém pro podporu tohoto podnikání. Dokonce EU je tento sektor považován přímo za „*páteř evropské ekonomiky, hybnou sílu zaměstnanosti a sociální integrace*“⁹. Tím pádem je zřejmé, že vláda není postavena před otázkou, zda podporovat, nýbrž jak co nejefektivněji podporovat malé a střední podnikání.¹⁰

1.2.2 Daně

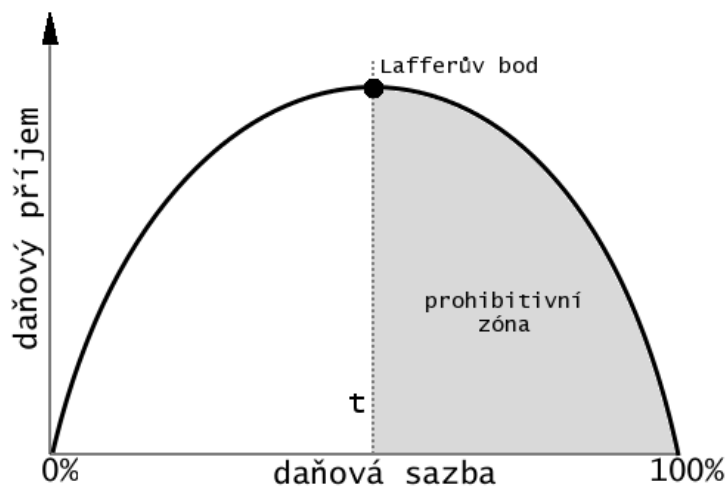
Dalším podstatným prvkem, který ovlivňuje podnikatelské prostředí, jsou daně a jejich zaměření. Postatou je, že daňový systém je základním zdrojem příjmů pro státní rozpočet, ale zároveň každý ekonomický subjekt i občan je jím ovlivněn. Je důležité vytvořit takové daňové prostředí, aby stát měl dostatek prostředků pro své fungování, ale zároveň nebyl daňový systém příliš nenasytný, protože by to vedlo v první řadě k daňovým podvodům a dále k postupnému odlivu investic do jiné země, což by mohlo způsobit krach mnoha malých firem a podnikatelů. Tento princip zobrazuje tzv. Lafferova křivka, jejíž průběh je zobrazen na obrázku 1. Jedná se o závislost celkového objemu vybraných daní na míře zdanění, lépe řečeno na daňové sazbě.¹¹

⁸ HONZOVÁ, N. Výhody a přednosti MSP, důvody státních intervencí do sektoru MSP. In: Výhody a přednosti MSP, důvody státních intervencí do sektoru MSP [online]. 2010 [cit. 2011-11-22]. Dostupné z: <http://mspreferaty.sweb.cz/referaty/vyhodymsp,duvodystatnichintervencidomsp.pdf>

⁹ MRAVINAC, I. Koncepce rozvoje malého a středního podnikání v r. 2007 — 2013. Tisková zpráva Ministerstva průmyslu a obchodu, 2006.

¹⁰ PETŘÍČEK, V. Vývoj podnikatelského prostředí v České republice . Praha : Corona, 2006.

¹¹ MACH, P. Rovná daň firem a Lafferova křivka. Centrum pro ekonomiku a politiku. 2005, s. 8. Dostupné z: <http://cepin.cz/docs/newsletter/2005-11.pdf>



Obrázek 1 Lafferova křivka

Zdroj: (www.finance-management.cz)

Jak lze vidět na obrázku, Lafferova křivka má po určitou dobu stoupající průběh a potom klesá. Bod, kde je funkce maximální, je nazýván **Lafferův bod**¹². To v podstatě říká, že maximální míra zdanění, která může být státem nařízena, ještě neznamená, že bude i příjem do veřejného rozpočtu maximální. Celý průběh teoretické Lafferovy křivky lze okomentovat asi následovně. Pokud je míra zdanění nulová, státu do veřejného rozpočtu nebude plynout žádný příjem, což z hlediska fungování státu není příliš pozitivní jev. Na druhé straně, pokud by míra zdanění byla nastavena příliš vysoko, jsou daňové subjekty odrazovány od dalšího růstu příjmů z podnikatelské činnosti, a tím nepřímo i od zvyšování objemu výroby nebo produkce služeb, protože by byly nuceny odvést vysoké částky státu na dani, proto je možné pozorovat i takové jevy, že subjekty mění sídlo svého podnikání, a to tak, že dochází k přesunu výroby do zemí s nižší mírou zdanění, protože za stavu nepřiměřeně vysoké (v extrémním případě 100%) míry zdanění se jim nevyplatí provozovat podnikatelskou činnost v dané zemi.¹¹

1.2.3 Podpora výzkumu, vývoje a inovací

Zásadní význam pro rozvoj podnikatelského prostředí mají právě inovace a výzkum a vývoj nových technologií, služeb a podobně. Důvodem je fakt, že díky celosvětové

¹² Lafferův bod je místo na Lafferově křivce. Do tohoto bodu se daňový výnos s rostoucím zdaněním zvyšuje. Od tohoto bodu se zvyšování daňových sazeb již projeví negativně v podobě klesajícího celkového daňového výnosu, tzv. prohibitivní zóna.

globalizaci je na podniky vyvíjen stále větší tlak v podobě konkurence. Schopnost konkurovat je základním aspektem přežití podnikatele či firmy v globální ekonomice. Z toho důvodu je vyžadován stále vyšší stupeň inovace výrobků. Výzkum a vývoj (dále jen R&D – Research and Development) je zase základem ke snížení nákladů na výrobu pomocí nových technologií.

Ve „Strategii hospodářského růstu České republiky“, projednávanou vládou v roce 2005 je uvedeno, že **„...Základní podmínkou hospodářského růstu je trvalé obnovování konkurenceschopnosti výroby a služeb. To vyžaduje kontinuální přípravu a zavádění všech typů inovací technických, technologických, organizačních, obchodních atd. Jejich zdrojem může být jedině vhodně strukturovaný, dostatečně financovaný a proinovačně zaměřený výzkum a vývoj...“**¹³

Podpora R&D je realizována dvěma základními způsoby. Ten první způsob jsou přímé nástroje podpory. To mohou být přímé finanční injekce do segmentu, podpora různých sdružení a podobně. Druhým způsobem je nepřímá podpora. Toto je založeno na principu využití vlastních finančních prostředků podniku za předem definovaných a hlavně zvýhodněných podmínek, jako jsou například daňové úlevy, zrychlené odepisování nebo osvobození od placení cla. Tyto nástroje jsou využívány řadou vyspělých ekonomik včetně té české.¹⁴

1.2.4 Fondy Evropské unie

Vstupem do EU v roce 2004 byl českým firmám umožněn zároveň přístup k značně rozsáhlým finančním prostředkům z nejrůznějších fondů EU. V současné době jsou hojně diskutovány tzv. strukturální fondy, které jsou založeny na regionální politice. EU se pomocí této politiky snaží dosáhnout snížení rozdílů v ekonomické úrovni různých regionů napříč Evropou. To je docíleno dotační politikou, prostřednictvím které je EU účastna velkého množství projektů **„...od tzv. „měkkých“ neinvestičních akcí, které jsou zaměřeny především na veřejné služby a nevládní sektor, až po velmi rozsáhlé „tvrdé“**

¹³ Strategie hospodářského růstu České republiky. Výzkum a vývoj v ČR.

¹⁴ PETŘÍČEK, V. Vývoj podnikatelského prostředí v České republice . Praha : Corona, 2006.

investiční projekty zaměřené na infrastrukturu, životní prostředí a především podporu malého a středního podnikání.“¹⁵

Instituce a informační zázemí pro podnikatelské prostředí

Obecně lze konstatovat, že stav a úroveň podnikatelského prostředí velmi značně rozhoduje o budoucím rozvoji a aktivitách. Úroveň podnikatelského prostředí má zásadní vliv na rozhodnutí, zda a v čem začít podnikat. Touto otázkou se také zabývají zahraniční investoři při rozhodování o vstupu na trh.

V ČR byly základy tržního prostředí, během transformace ekonomiky nesporně úspěšně zavedeny. Dlouho ovšem nebyly orgány státní moci schopny při racionalizaci podnikatelského prostředí postupovat koordinovaně. Tato skutečnost dala vzniknout tzv. Radě pro rozvoj podnikatelského prostředí (RRPP), která je složena jak z expertů z oblasti podnikatelské, tak i z oblasti akademické. Této radě je nutné přiřknout i hmatatelné výsledky, a to především zjednodušení administrativy podnikání, což lze chápat jako významný krok směrem k vyspělým ekonomikám. Významným počinem RRPP je informační portál „businessinfo“, který slouží především malým a středním podnikatelům. Ti zde mohou nalézt veškerých potřebných informací dle situace, která může nastat. Dále je třeba zmínit ustanovení lobbistické kanceláře Hospodářské komory, Svazu průmyslu a dopravy, Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů a agentury Ministerstva průmyslu a obchodu Czech Trade v Bruselu, známé pod názvem CEBRE. Tato instituce má v Bruselu hájit zájmy českých podnikatelů před EU.

Pod záštitou CEBRE je také realizován projekt „Informační místa pro podnikatele“, jehož cílem je vytvoření jasně definované informační sítě napříč regiony. Tato místa by měla být schopna poskytovat aktuální a žádané informace a pomoc při řešení problematiky související s fungováním malých a středních firem. Na této informační síti se podílí mnoho institucí od ministerstva pro místní rozvoj a po krajské a okresní úřady. Exekutivními orgány pro podporu podnikání jsou ministerstva, a to hlavně Ministerstvo financí, práce a sociálních věcí, průmyslu a obchodu nebo Ministerstvo pro místní rozvoj a mnohá další. V podstatě nejvýznamnější institucí, zabývající se problematikou podpory podnikatelské informační sítě, je agentura CzechInvest, která byla zřízena Ministerstvem průmyslu a

¹⁵ PETŘÍČEK, V. Vývoj podnikatelského prostředí v České republice. s. 73

obchodu, aby zprvu sloužila jako informační základna pro podnikatele, kteří se chtějí prosadit v zahraničí a investovat zejména v zemích OECD. Dalším vývojem došlo ke sloučení CzechInvest a agentury pro podporu podnikání a byla tak založena nejkomplexnější agentura pro podporu podnikání jakou dnes známe, jakýsi „nový“ CzechInvest.^{16,17}

Dále lze hovořit instituci pod názvem CzechTrade, která je nejvýznamnější institucí v oblasti podpory exportu českých firem. Je nutné zde poznamenat, že CzechTrade je opravdu velmi úspěšný projekt, což je podloženo i celkovými výsledky českého vývozu, jakož i fakt, že služby agentury jsou českými exportéry považovány za zcela samozřejmé a jsou intenzivně a efektivně využívány drtivou většinou firem, které v exportu oboru podnikají.¹⁶

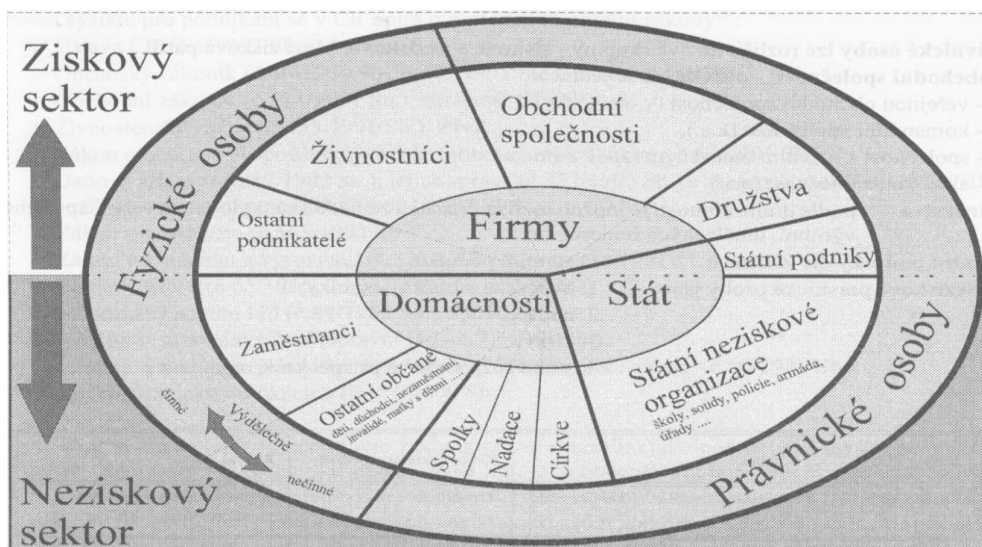
1.3 Legislativní podmínky podnikání v telekomunikacích

Na tomto místě byl již každý čtenář stručně zasvěcen do problematiky a vývoje českého podnikatelského prostředí jako celku, a proto je možné přistoupit ke konkrétnímu, dnes poměrně významnému segmentu telekomunikací a elektronických komunikací vůbec. V tomto odstavci bude čtenář seznámen především s legislativními podmínkami, které je třeba dodržet v rámci českého podnikatelského prostředí, aby telekomunikační podnik mohl úspěšně fungovat. V odstavci následujícím bude diskutována stránka finančního plánování a tvorby cen v ČR.

Roztřídění ekonomických subjektů na makroekonomické úrovni je zachyceno prostřednictvím obrázku 2. Lze říci, že podnikat v telekomunikacích je umožněno jak fyzickým, tak právnickým osobám za podmínek, které stanoví zákon. V tomto kontextu podnikání v telekomunikacích upravuje mimo jiné především „*telekomunikační zákon*“ a zákon „*O některých službách informační společnosti*“, o kterých bude pojednáno dále.

¹⁶ ŠIŠKA, L. Podnikatelské prostředí v ČR. In *Ekonomie, právo, management : Vzájemné vztahy v procesu trvale udržitelného rozvoje*. 1. vydání. Brno : Masarykova univerzita v Brně, 2005.

¹⁷ ŽÍDEK, L. Transformace české ekonomiky 1989-2004. Praha 2006.



Obrázek 2 Třídění subjektů v národním hospodářství

Zdroj: (Vítek, M., Ekonomika telekomunikací, 2009, s. 37)

1.3.1 Telekomunikační zákon

Historický původ telekomunikačního zákona sahá až do 19. století. V roce 1847 byl vydán tzv. *presidiální dekret dvorské komory č. 2581*, který upravoval tehdejší oblast telekomunikací patřící pod poštovní právní normy Rakousko-Uherské monarchie. Dále po roce 1922 vznikaly a postupně se upravovaly zákony o telekomunikacích, jejichž podstatou byla úprava telegrafického vedení a nemovitostí k nim patřících. V 60. letech byl poprvé zaveden pojem jednotná telekomunikační síť (dále jen JTS), čímž byl myšlen souhrn všech veřejných telekomunikačních sítí, které podléhaly správě státních podniků spojů. Po roce 1989 byla provedena rozsáhlá novelizace dosavadního telekomunikačního zákona, jejíž podstatou bylo v zásadě umožnění podnikání v telekomunikacích i soukromým subjektům a tím i vytvoření konkurenčního prostředí.¹⁸

Poslední verze telekomunikačního zákona je z roku 2000, konkrétně telekomunikační zákon č. 151/2000 Sb., který radikálně změnil úlohu státu z poskytovatele na pouhého regulátora telekomunikací, tzn., že stát již nadále nebude působit na trhu jako podnikatelský subjekt, nýbrž jako dozor.

¹⁸ VÍTEK, M. Ekonomika telekomunikací. Praha: České vysoké učení technické, 2009. ISBN 978-80-01-04424-7.

Obsahem výše jmenovaného zákona jsou především tyto body:

- a) podmínky pro zřizování a provozování telekomunikačních zařízení a telekomunikačních sítí,
- b) podmínky pro poskytování telekomunikačních služeb,
- c) výkon státní správy včetně regulace.

Zákon je velice silně propojen i s dalšími oblastmi práva ČR. Jedná se především o provázání s těmito zákony:

- zákon o působnosti orgánu České republiky v oblasti cen (265/1991 Sb.),
- zákon o radě České republiky pro rozhlasové a televizní vysílání 103/1992 Sb.),
- zákon o živnostenském podnikání (455/1991 Sb.),
- zákon o správních poplatcích (368/1992 Sb.),
- zákon o přestupcích (200/1990 Sb.),
- stavební zákon (50/1976 Sb.).¹⁸

Samotný zákon o telekomunikacích je rozdělen do šesti hlav, které zde budou jmenovány a stručně popsány.

V Hlavě první je definován samotný předmět úpravy, základní pojmy a Český telekomunikační úřad (dále jen ČTÚ).

Hlava druhá obsahuje podmínky pro schválení telekomunikačních zařízení, viz paragrafy 5-12 zákona.

Hlava třetí je nerozsáhlejší a jsou v ní upravena pravidla regulace telekomunikačních činností. Hlava je rozdělena do 14 dílů, které se dále dělí do jednotlivých oddílů. Pro účely této práce budou jmenovány pouze názvy dílů hlavy třetí zákona o telekomunikacích:

1. Telekomunikační činnosti
2. Telekomunikační licence
3. Univerzální služba
4. Pronájem telekomunikačních okruhů
5. Povinnosti držitele telekomunikační licence

6. Otevřený přístup k veřejným telekomunikačním sítím, k veřejným telekomunikačním službám a propojování veřejných telekomunikačních sítí
7. Generální licence
8. Správa kmitočtového spektra
9. Správa čísel, jmen a adres sítí a služeb
10. Ceny
11. Poskytování veřejných telekomunikačních služeb
12. Telekomunikační tajemství a ochrana osobních a zprostředkovacích dat
13. Telekomunikační činnost v období krizových situací
14. Ochrana telekomunikací.

Hlava čtvrtá pojednává o státní inspekci telekomunikací.

Obsahem Hlavy páté jsou sankce.

A konečně Hlava šestá - společná, přechodná a závěrečná ustanovení a poplatky.¹⁹

Zákon o telekomunikacích byl vzhledem k technologiím a pokroku v této oblasti nahrazen zákonem o elektronických komunikacích č. 127/2005 Sb. Nicméně podstata zákona i jeho částí zůstává zachována a lze říci, že zákon o elektronických komunikacích do jisté míry pouze rozšiřuje původní zákon o telekomunikacích o nové disciplíny, které se v rámci technologického pokroku objevují. V této souvislosti hovoříme hlavně o poskytování internetového připojení a technologii internetové telefonie, tzv. VoIP a dalších službách na bázi internetu založených, ze kterých nelze pominout i dnes hojně používané televizní rozhlasové vysílání prostřednictvím internetu, tzv. stream.

1.3.2 Zákon o některých službách informační společnosti

Vzhledem k masivnímu rozvoji elektronického obchodování bylo nutné zavést legislativní úpravu odpovědnosti poskytovatelů informačních služeb za to, co je obsahem jimi přenášených a ukládaných dat, a to především z důvodu ochrany osobní údajů a etickým

¹⁹ ÚSTAV STÁTU A PRÁVA AV ČR. Zákon ze dne 16. května 2000 o telekomunikacích a o změně dalších zákonů [online]. Převzato z právního informačního systému LEGSYS® Galaxy, 16.5.2000, 10.11.2001 [cit. 2011-10-28]. Dostupné z: http://itpravo.cz/plne_zneni/telekomunikacni_zakon.txt

normám. Mimo jiné je v zákoně řešen například pojem „SPAM“ a postihy pro případné šířitele.²⁰

Zákonem je dále například upravena „Odpovědnost poskytovatelů zprostředkovatelských služeb“. Ve zkratce řečeno, poskytovatel těchto služeb je za obsah odpovědný jen pokud:

- a) přenos sám iniciuje,
- b) zvolí uživatele přenášené informace, nebo
- c) zvolí nebo změní obsah přenášené informace.²⁰

Ve smyslu tohoto zákona se odpovědností myslí:

- Odpovědnost poskytovatele služby za obsah automaticky dočasně meziukládaných informací
- Odpovědnost poskytovatele služby za ukládání obsahu informací poskytovaných uživatelem.²⁰

V dalším odstavci zákona je řešeno, již zmiňované, „Šíření obchodních sdělení“. Jedná se především o vymezení ještě povoleného nebo tolerovaného rozesílání sdělení a toho, co je již zakázáno, také často nazýváno jako „SPAM“.

V § 8 tohoto zákona jsou uvedeny „regulované činnosti“, Paragrafem 9 je zde vymezen pojem „vnitřní trh“ a „Správní delikty“ jsou popsány v § 11 a § 12. Paragraf 13 je obsahově naplněn společnými ustanoveními.²⁰

1.3.3 Evropské právo elektronických komunikací

Česká republika se v květnu roku 2004 stala platným členem EU. Ovšem tomu předcházelo mnoho legislativních změn, které byly podmínkou pro přijetí do unie. Jednou z těchto změn byly právě podstatné úpravy legislativy v oblasti elektronických komunikací. V následujícím odstavci bude tedy pojednáno o zásadách legislativy evropského telekomunikačního trhu.

²⁰ Zákon o některých službách informační společnosti: Zákon č. 480/2004 Sb., o některých službách informační společnosti. [Http://business.center.cz](http://business.center.cz) [online]. 2004 [cit. 2011-10-28]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/infspol/cast1.aspx>

Evropské telekomunikační právo

Ke konci minulého tisíciletí byl většinou členských států EU trh s telekomunikacemi podstatně liberalizován, což mělo za cíl vytvoření podmínek pro svobodné a rovné konkurenční prostředí pro podnikatelské subjekty nabízející své služby v segmentu telekomunikací. Nové tisíciletí bylo ovšem ve znamení ještě mnohem významnějších změn. V roce 2002 byl schválen tzv. *nový regulační rámec*, který se ještě téhož roku stal závazným. Členské země byly vyzvány, aby do 15 měsíců zajistily plnou slučitelnost svých vnitrostátních novem s tímto rámcem. Důvod pro přijetí nového regulačního rámce lze nalézt v rychlém vědecko-technickém pokroku, který chápání odvětví telekomunikací posunul do naprosto jiné dimenze. Příkladem mohou být nové technologie spojené s masivním nástupem internetu, jako například internetová telefonie VoIP (voice over Internet Protocol) nebo služby založené na vzdálené správě a dodávce software, případně poskytování internetového připojení jako takového.¹⁸

Nový regulační rámec

Co si lze vlastně představit pod pojmem nový regulační rámec? V první řadě byl opuštěn pojem telekomunikace a zaveden pojem „elektronické komunikace“, pod kterým si lze představit podstatně širší spektrum služeb, než tomu bylo u původního názvu. Hlavní princip nového regulačního rámce je tvořen třemi pilíři:

- režim generálního povolení (autorizace),
- individuální povolení zůstává pouze pro použití frekvencí a volacích čísel,
- obsah vysílání zůstává mimo nový regulační rámec.

Bazální znaky nového regulačního rámce je možné popsat následujícími termíny:

- technologická neutralita,
- podpora rozvoje nových technologií,
- omezování přímé regulace v závislosti na vyspělosti trhu,
- regulace sektoru elektronických komunikací jediným regulátorem a na principu tzv. minimální regulace,
- pravidla ochrany hospodářské soutěže jako základní nástroj regulace sektoru elektronických komunikací.¹⁸

Za charakteristický rys nového regulačního rámce lze pokládat to, že je kladen silný důraz na nezávislost národních regulačních úřadů. Tím je myšleno právní odlišení a funkční nezávislost na organizacích, které se v tomto sektoru jakkoliv podnikatelsky angažují. Je nutné, aby národní regulátoři byli schopni shromažďovat informace přímo od těchto organizací a tím plnit svou úlohu efektivně. Dále byla zavedena povinnost národních regulačních úřadů konzultovat navržená řešení s organizacemi, kterých se tato rozhodnutí týkají a tím možnost zohlednění jejich případných připomínek před konečným přijetím jakéhokoliv rozhodnutí. V dalším sledu událostí byl Evropskou komisí oznámen záměr založit tzv. evropskou skupinu regulačních úřadů pro sítě a služby elektronických komunikací, s cílem vytvoření efektivního mechanismu podpory spolupráce a koordinace jednotlivých národních regulačních úřadů, které jsou uvedeny v tabulce pod textem.¹⁸

Tabulka 1 Adresář regulačních úřadů pro odvětví elektronických komunikací zemí EU

<i>Stát</i>	<i>název regulačního úřadu</i>	<i>webová stránka</i>
Belgie	Institut Belge des Postes et Telecommunications (BIPT)	www.bipt.be
Dánsko	National Telecom Agency	www.tst.dk
Finsko	Finnish Communications Regulatory Authority (FICORA)	www.ficora.fi
Francie	Autorité de Régulation des Télécommunications (ART)	www.art-telecom.fr
Řecko	National Telecommunications Commission (EET)	www.eett.gr
Anglie	Office of Communications (Ofcomm)	www.ofcom.org.uk
Irsko	Commission for Communications Regulation (ComReg)	www.comreg.ie
Island	Post and Telecom Administration (PTA)	www.pta.is
Itálie	L'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni (AGC)	www.agcom.it
Litva	Telecommunication State Inspection	www.vei.lv
Lichtechštejnsko	Amt für Kommunikation (AK)	www.ak.li
Lotyšsko	Radio Administration	www.rrt.lt/
Lucemburk	Institut Luxembourgeois des Télécommunications (ILT)	www.etat.lu/ILT
Nizozemí	Onafhankelijke Post en Telecommunicatie Autoriteit (OPTA)	www.opta.nl
	Agentschap Telecom	www.agentschap-telecom.nl
	Ministerie Economische Zaken	www.ez.nl
Německo	Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post	www.npt.no
Rakousko	Rundfunk und Telekom Regulierungs-GmbH	www.rtr.at
Polsko	Urząd Regulacji Telekomunikacji (URT)	www.urt.gov.pl
Portugalsko	Autoridade Nacional De Comunicações (ICP-Anacom)	www.anacom.pt
Švédsko	National Post and Telecom Agency	www.pts.se
Slovensko	Telekomunikacný úrad Slovenskej republiky	http://www.teleoff.gov.sk/
Slovinsko	Agencija za telekomunikacije, radiodifuzijo in pošto	www.atrp.si
Španělsko	Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT)	www.cmt.es
Česko	Český telekomunikační úřad	www.ctu.cz
Maďarsko	Communication Authority (HIF)	www.hif.hu

Zdroj: (www.epravo.cz)

1.4 Náklady podnikání v elektronických komunikacích

Je zásadní si uvědomit, že ve zdravém konkurenčním podnikatelském prostředí, které, jak pevně věříme, Česká republika poskytuje, může dosáhnout dlouhodobého úspěchu pouze podnikatelský subjekt, který je schopen zajistit, aby zákazníci uhradili postupně veškeré náklady, vzniklé výstavbou a provozem podnikatelské činnosti a pokud možno generovat i zisk. Zisku je dosahováno tehdy, pokud náklady na danou činnost jsou nižší než výnosy z těchto aktivit, proto je vhodné zjistit, jaké náklady vznikají podniku podnikajícím v telekomunikacích, nebo jak již bylo zmíněno v elektronických komunikacích, a jak je minimalizovat.

1.4.1 Náklady vznikající provozovateli telekomunikační sítě

Náklady provozovatele telekomunikační sítě (dále použijeme pojmenování operátor) jsou velmi specifické, mají zvláštní charakter, což je způsobeno daným předmětem podnikání. V tomto smyslu je předmětem podnikání v podstatě doprava informací z bodu A do bodu (nebo bodů) B, a to za co nejkratší časový úsek nebo pokud možno v reálném čase. Po zákazníkovi je tedy požadováno zaplacení jistého poplatku za využití transportní informační sítě pro přenos dané informace. Tyto náklady operátora jsou z drtivé většiny fixního charakteru, což je významný rozdíl oproti dalším odvětvím, která jsou založena na síťovém šíření produktu či služby. Dnešní moderní odvětví elektronických komunikací je postaveno na investičních a provozních nákladech nutných k provozu sítě, protože variabilní náklady jsou v porovnání s ostatními náklady nepodstatné.²¹

Zásadním specifikem je také poměr investičních a provozních nákladů, který je neustále více nakloněn nákladům investičním, protože podíl nákladů na běžný provoz je moderními komunikacemi rapidně omezován. Jde především o moderní prvky, které nevyžadují tak časté, pokud vůbec nějaké, opravy a především snížení spotřeby elektrické energie na nutné minimum. Ve světle těchto poznatků lze konstatovat, že nejvíce nákladů vzniká operátorovi na počátku, kdy je nezbytné síť vybudovat a potom v průběhu činnosti, je-li vyžadována zásadní rekonstrukce sítě, například po živelné katastrofě.

²¹ VÍTEK, M. *Ekonomika telekomunikací*. Praha: České vysoké učení technické, 2009. ISBN 978-80-01-04424-7.

Náklady jsou operátorem dále děleny na náklady sdílené, tj. náklady na transportní síť v podobě vedení a ústředí a náklady individuální, tzn. náklady na konkrétního uživatele sítě v podobě připojení účastníka k ústřednám nebo koncová zařízení u zákazníka. Model rozdělení nákladů operátora je možné vidět v tabulce 2. Z tabulky lze velice zřetelně pochopit, že pro operátora je nejnákladnější vůbec začít v daném oboru podnikat, tedy vybudovat síť. Další náklady spojené s provozem a údržbou sítě jsou již v poměru k investičním nákladům nesrovnatelně nižší.²¹

Tabulka 2 Nákladové poměry operátora telefonní sítě

roční náklady	individuální	sdílené	celkem
investiční (anuita)	32%	48%	80%
provozní (sítě)	8%	12%	20%
celkem	40%	60%	100%

Zdroj: (Vitek, M., Ekonomika telekomunikací, 2009, s. 170)

1.4.2 Náklady versus Tarify

Velmi důležitou disciplínou je pro operátora tvorba a optimalizace tarifů, neboli částky, kterou je potom zákazník za službu nucen zaplatit. Pomocí této disciplíny je dosahováno optimálního výnosu, kterým je pokryta spotřeba na investiční a provozní náklady.

Podstata tvorby ceny, která bude zákazníkovi v konečné fázi naúčtována je, vzhledem k již zmíněným skutečnostem, vícesložkový neboli tarifní systém, který bude dále vysvětlen. Zavádějící by mohla být pouze skutečnost, že za identický produkt je účtována různá cena v podobě tarifu. Toto je způsobeno především monopolním postavením operátorů na trhu a neznamena to nic jiného, než prostý způsob odčerpání spotřebitelského přebytku monopolem prostřednictvím takto odstupňované ceny. Tato strategie má i své částečné odůvodnění v rozložení nákladů na poskytování služby. V odvětví elektronických komunikací jde především o snahu rovnoměrného vytížení sítě v průběhu času, čímž jsou dosaženy minimální měrné náklady na jednotku služby, kterou je v tomto případě minuta telefonního hovoru, případně jednotka přenesených dat. Vraťme se k formování ceny pomocí tzv. třínožkového tarifního systému, ten je složen z následujících částí:

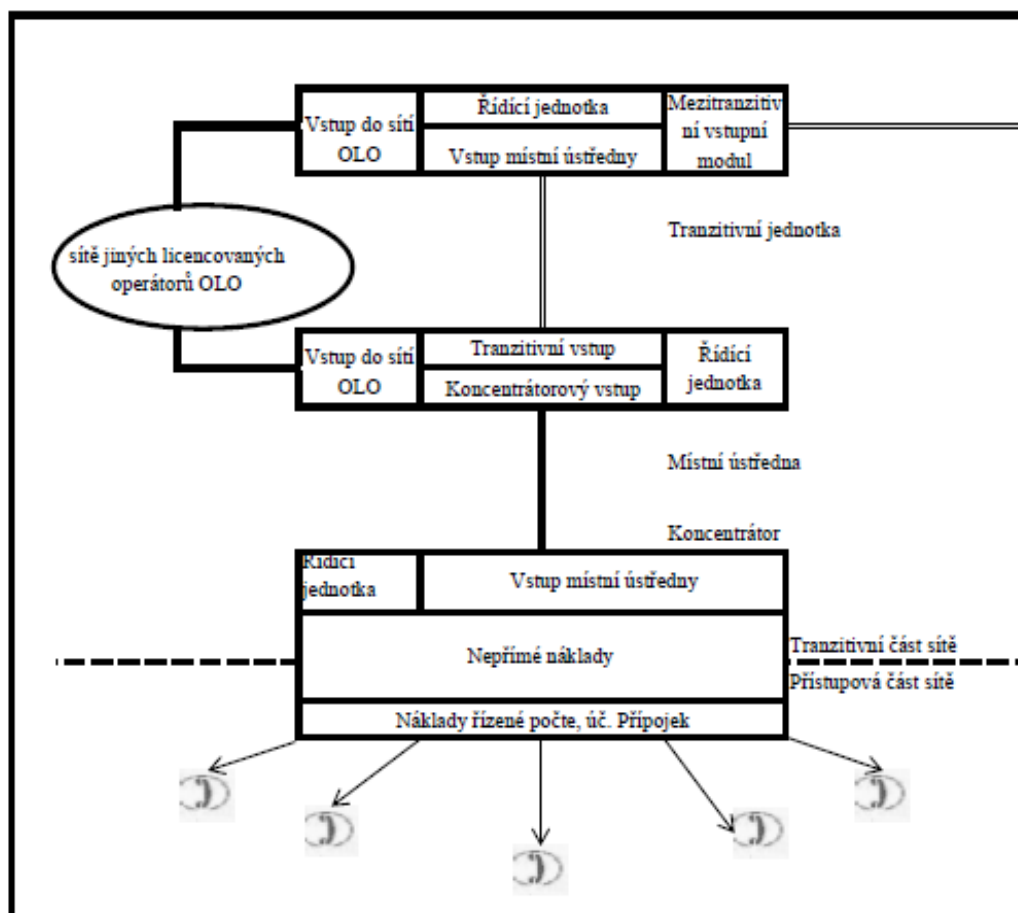
1. připojovací poplatek (zpravidla jednorázový),
2. stálé platby (periodicky se opakující platby, většinou měsíční),
3. platba za hovorovou jednotku, v případě telefonátu jde o počet minut spojení. Zde je cena rozlišena ještě dle dalších faktorů, jako je například denní hodina, stupeň vytížení sítě nebo vzdálenosti spojovaných koncových bodů.

Cena jednotlivých částí je kalkulována na základě nákladů, které jsou jimi vyvolány. Připojovací poplatek je vyčíslen z investičních nákladů účastnického vedení, naproti tomu poplatek stálý by měl odpovídat individuálním provozním nákladům, které konkrétní účastník požaduje, což lze principiálně chápat jako rozdíl v ceně mezi internetem ADSL, který je běžně dostupný velkému procentu obyvatelstva a síť již nevyžaduje větší údržbu ani opravy a internetem realizovaným prostřednictvím tzv. mikrovlnného spoje, který má zákazník pouze pro svou vlastní potřebu a je nutné, aby jej operátor vybudoval a následně dále udržoval. Dále je to poslední složka tarifu, platby za hovorové jednotky. Jde o platbu fyzicky realizovaných spojení, použití sítě, kdy byla zákazníkem poptána výměna informací mezi několika koncovými body.

Tato poslední složka tarifu, tedy platba za jednotky spojení, má své opodstatnění i z praktického pohledu. Jde o to, že pokud by byla platba, neboli tarif pouze jakousi fixní cenou za službu, což lze chápat jako platbu nájemného, zákazníci by byli v podstatě pobízeni k tomu, aby službu využívali více. Tato praxe by nezbytně vedla k tomu, že by se jednotka přenesené informace s vyšším množstvím přenesených informací stávala levnější. V konečném důsledku by mohlo dojít k totálnímu přetížení sítě, které by způsobilo generální výpadek a následné reklamace zákazníků na nefunkčnost požadované služby. To by nakonec způsobilo finanční propad operátora a následné ukončení jeho podnikatelské činnosti. Samozřejmě lze namítnout, že je přeci možné vybudovat síť, která by byla schopná takovému náporu odolat, to by ovšem znamenalo takové investiční náklady operátora, že výsledný fixní poplatek konečného zákazníka by byl příliš vysoký. To by opět vedlo ke snížení počtu zákazníků a dalšímu finančnímu propadu operátora.

Výše popsané skutečnosti jsou pravým důvodem existence třetí složky tarifního systému, která je založena na tom, jak je síť účastníkem využívána. Tento systém nemotivuje účastníka k přetěžování sítě, která tak může být koncipována standardním způsobem

uvedeným na obrázku 3, ale zároveň ho neodrazuje, protože cena za jednotku přenesených dat, minutu hovoru a podobně může být stanovena na relativně nízké úrovni, kterou je zákazník ochoten za určitých podmínek akceptovat.²¹



Obrázek 3 Model telekomunikační sítě operátora

Zdroj: (Vítek, M., Ekonomika telekomunikací, 2009, s. 191)

1.4.3 Minimalizace nákladů na telekomunikační služby z pohledu zákazníka

V konkurenčních podmínkách českého podnikatelského prostředí je přirozené, že poskytovatel služeb elektronických komunikací je zákazníky volen na základě minimalizace nákladů na poskytovanou službu při dané úrovni a kvalitě této služby. Jednoduše řečeno většina rozhodování je závislá na ceně.

Jedná-li se o účastníka jedince, je rozhodování poměrně rychlé a jednoduché, nicméně v případě větších podnikatelských i nepodnikatelských celků je rozhodování složité a je závislé na mnoha dalších faktorech. Model výběru optimálního poskytovatele služeb lze zpracovat pomocí počítače. V zásadě lze rozdělit elektronické komunikace na několik velkých skupin v závislosti na úhlu pohledu:

A. Hlasové služby

Jedná se o služby, které jsou poskytovány nejširšímu okruhu zákazníků v podobě klasické pevné linky nebo dnes již masivně rozšířenému mobilnímu telefonu. Jedná se tedy čistě o hlasovém rozhraní komunikace.

B. Datové služby

Tyto služby v posledních letech nabývají na významu a postupně vytlačují klasické rozhraní komunikace založené na síti GSM, případně hlasovém rozhraní pevných linek. Datovou službou není myšlen pouze tok dat například při stahování mailu nebo obrázku. Prostřednictvím sítě internetu dnes pobíhá i hlasové spojení ba dokonce i vizuální spojení, jako jsou videokonference nebo technologie VoIP, internetové telefonie.

Jiný pohled umožňuje rozdělení na:

A. Pevné služby

V tomto kontextu jsou myšleny služby, které jsou nepřenositelné, tedy „pevné“, jako je například pevná linka založená na jakékoliv technologii (klasická nebo internetová), nebo pevné internetové připojení, dnes nejvíce rozšířená technologie ADSL internetu, který je realizován prostřednictvím podzemního kabelového vedení.

B. Mobilní služby

Službou mobilní jsou myšleny veškeré služby poskytované prostřednictvím „mobilních“ zařízení jako jsou telefony, notebooky a různé další modifikace těchto zařízení.²²

²² HOFMAN, P. a R. POSPÍŠILOVÁ. Kalkulace návratnosti investic do telekomunikačních zařízení. In: Kalkulace návratnosti investic do telekomunikačních [online]. 2010 [cit. 2011-10-31]. Dostupné z: <http://www.comtel.cz/files/download.php?id=2832>

Zákazník má možnost rozdělit výběr poskytovatele služeb na základě výše uvedených skupin a tím i lépe zhodnotit veškeré detaily, které jsou pro konkrétní skupinu charakteristické. V podstatě lze uvažovat o:

1. minimální tarifované době hovoru, například 1 minuta. To je v podstatě minimální částka, která je vždy účtována.
2. minimálním tarifním, časovém intervalu, například 30 sekund. Což je interval, po kterém je cena přenosu postupně zvedána.

Tímto a dalšími konkrétními způsoby, jako například vyjednávací silnou, lze dosáhnout optimální ceny za poskytované operátorské služby a tím i minimalizace nákladů z pohledu zákazníků.

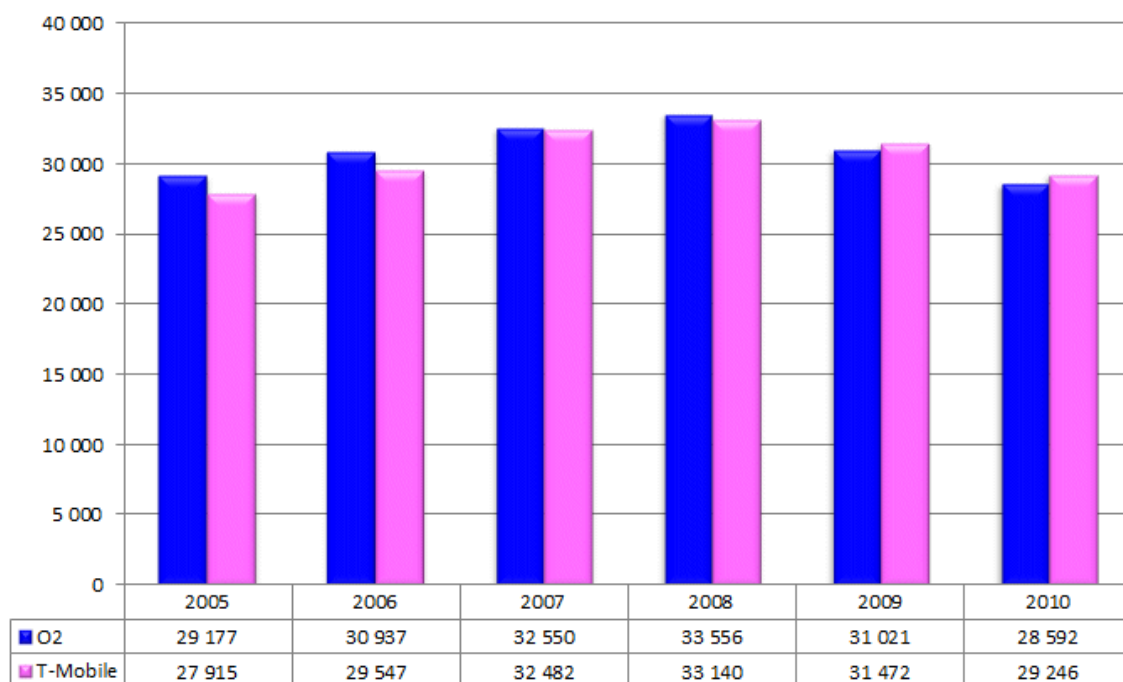
1.5 Situace na českém trhu telekomunikací v období 2009-2011

Rok 2009 přinesl českým operátorům elektronických komunikací obecné zhoršení velice sledovaných hodnot výnosů. Výsledky byly potvrzeny i detailním pohledem na jednotlivá čtvrtletí, která nevykazovala žádné extrémní výkyvy. Naopak bylo konstatováno, že přírůstky nových zákazníků, v pojetí operátora budeme chápat jako počet aktivních SIM karet, mají klesající charakter. Oproti západním zemím je tedy Česká republika stále v jistém smyslu pozadu oproti jiným státům, protože tzv. mobilní penetrace stále nedosáhla 130%, což je i tak, dle portálu ITBIZ.cz, ve srovnání s ostatními státy v EU jedna z nejvyšších mobilních penetrací.^{23,24}

Dle zveřejněných výročních zpráv největších operátorů v ČR, bohužel mimo společnost Vodafone Czech Republic a.s., která nepodává ekonomické výsledky za českou společnost samostatně, ale pouze v souhrnu pod označením Afrika a střední Evropa, lze vzhledem k předchozím rokům usoudit, že stoupající charakter výnosů byl nahrazen jistým poklesem. V tomto roce si o něco lépe vedla společnost T-Mobile Czech Republic a.s., která přeci jenom dokázala vygenerovat vyšší úroveň výnosů, jak je vidět na obrázku 4.

²³ PETERKA, J. Český mobilní sektor v roce 2009. Earchiv.cz: archiv článků a přednášek Jiřího Peterky [online]. 2010[cit. 2011-10-16]. Dostupné z: <http://www.earchiv.cz/b10/b0301001.php3>

²⁴ BUDAI, D. Na 100 Čechů připadá 130 mobilních telefonních čísel. In: Na 100 Čechů připadá 130 mobilních telefonních čísel [online]. 17.3.2009, 2009 [cit. 2011-10-31]. Dostupné z: <http://www.itbiz.cz/rok-2008-pocet-cisel>

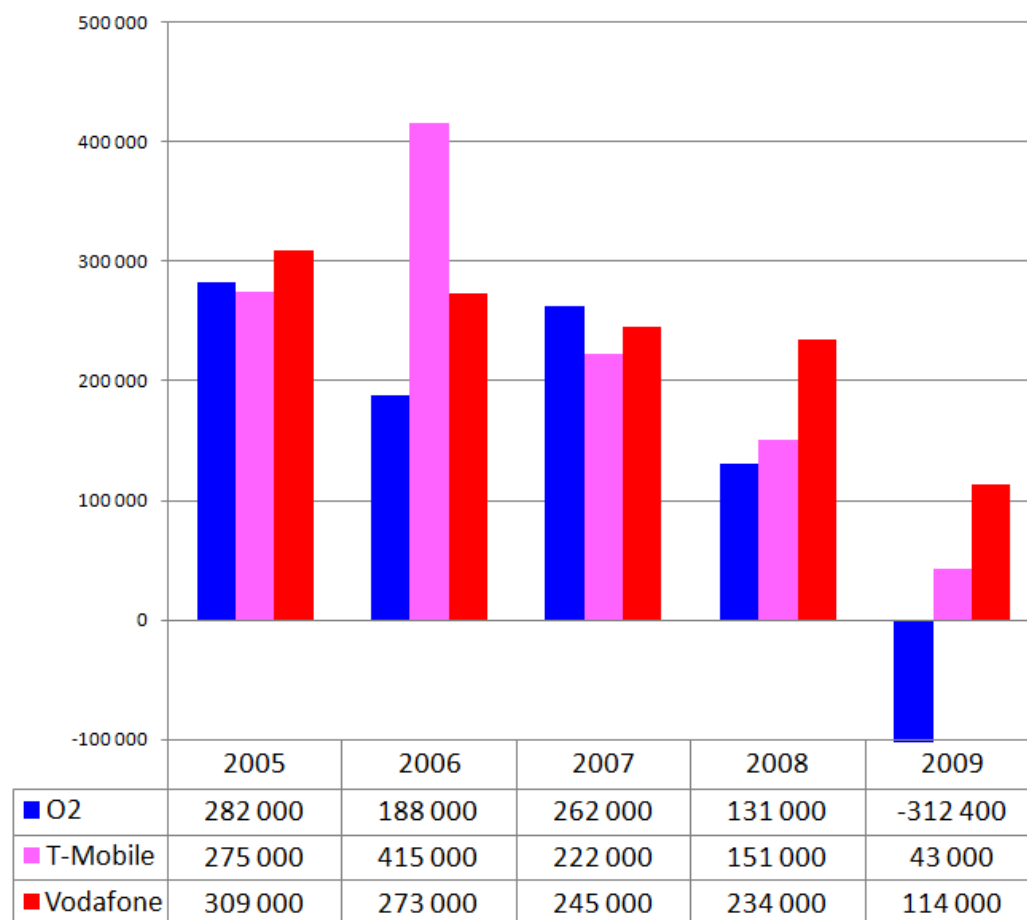


Obrázek 4 srovnání ročních výnosů společností Telefónica O2 a T-Mobile CZ (v mil.)

Zdroj: (lupa.cz 2011)

Graf na obrázku 4 tedy dobře zobrazuje změnu tendence výnosů jednotlivých operátorů. Lze velice dobře pozorovat, že v letech 2005-2008 výnosy operátorům rostly, a zároveň, že společnost Telefónica byla schopna produkovat vyšší výnosy. Po roce 2008 je situace obrácí a výnosy mají již klesající charakter, na druhé straně je vidět, že situaci lépe zvládl T-Mobile CZ, který si dokázal udržet vyšší hodnoty než Telefónica.

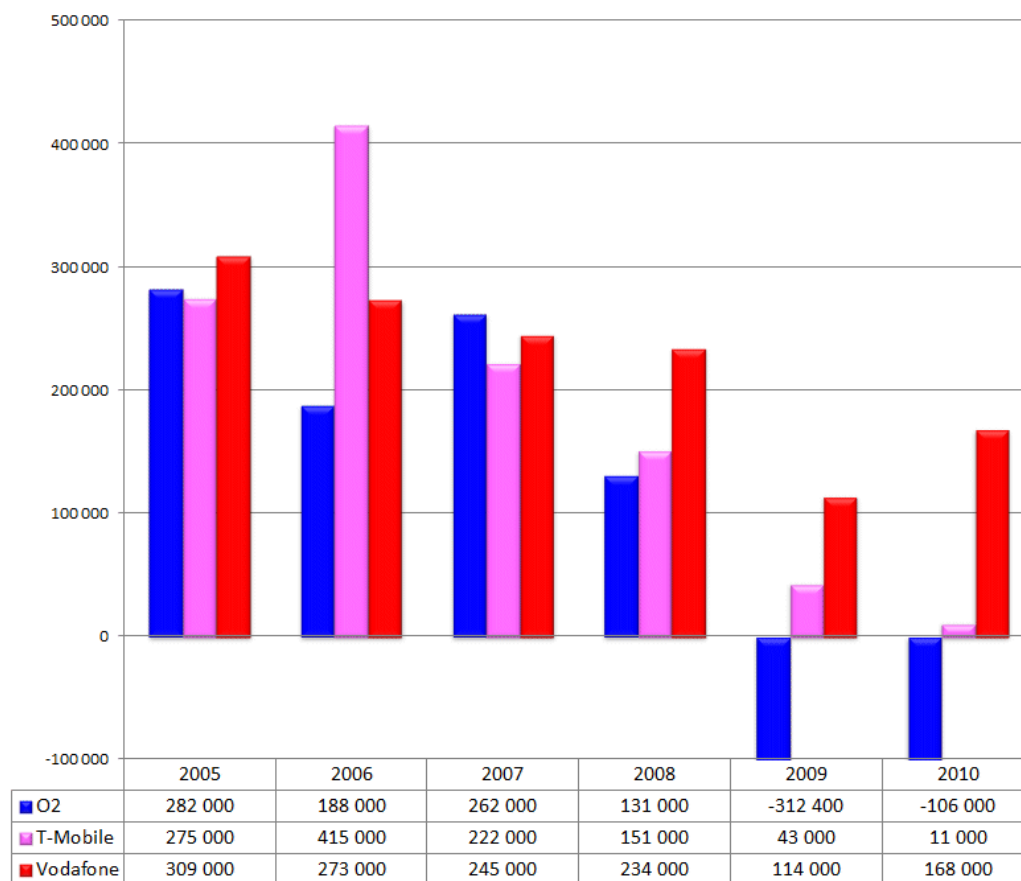
Níže budou graficky zhodnoceny i přírůstky aktivních SIM karet jednotlivých operátorů, které, jak už bylo řečeno, vykazují klesající tempo růstu. Zde na obrázku 5 je velice dobře vidět, jaké výsledky rok 2009 přinesl. V případě Telefónica Czech Republic a.s. jde dokonce o záporná čísla, tzn. reálný úbytek počtu kusů aktivních SIM karet. Ostatní operátoři zde sice zaznamenali kladné hodnoty, nicméně velice podprůměrné ve srovnání s předchozími obdobími.



Obrázek 5 roční přírůstky aktivních SIM karet českých operátorů rok 2009 (v Ks)

Zdroj: (archiv.cz 2011)

Rok 2010 byl ve znamení budování tzv. 3G sítě. I když s výrazným zpožděním operátoři významně podpořili investice do rozvoje této „sítě nové generace“. Samozřejmě se tyto projekty neobešly bez komplikací u každého z operátorů. Nicméně co se týká přírůstku aktivních SIM karet, situace se oproti roku 2009 výrazně nezměnila. Nadále pokračuje trend propadu společností Telefónica O2 a T-Mobile CZ v získávání nových zákazníků a naopak masivní nárůst aktivity společnosti Vodafone. Celou situaci je možné pozorovat na obrázku 6, který pouze podtrhuje výsledky předešlého roku a ukazuje, že společnost Vodafone za poslední dva roky vykázala významnější přírůstky v oblasti získávání nových zákazníků v podobě aktivní SIM karet.

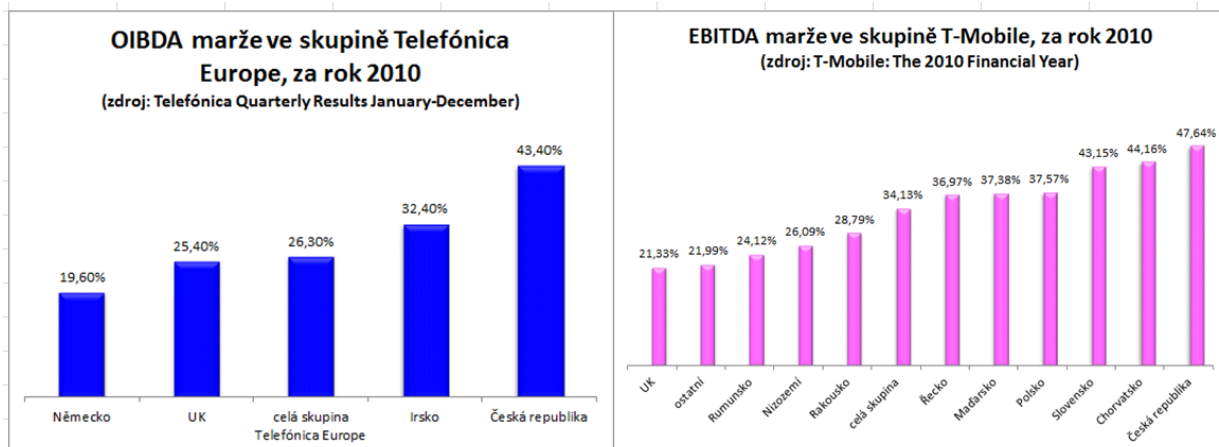


Obrázek 6 roční přírůstky aktivních SIM karet českých operátorů rok 2010 (v Ks)

Zdroj: (lupa.cz 2011)

Ani na poli značně sledovaných hodnot výnosů se situace příliš nezměnila a pokračuje klesající charakter z roku 2009. Je třeba zdůraznit, že výsledky z obrázku 4 jsou do jisté míry zkresleny, protože společnost Telefónica O2 vykazuje výsledky pouze za mobilní část komunikací, kdežto T-Mobile zahrnuje do výsledků veškerou svou činnost, tedy včetně výnosů z fixního sektoru. Opět zde není možné srovnání společnosti Vodafone a to z výše jmenovaných důvodů.

Na druhé straně je nutné poznamenat, že i přes pokles výnosů českých operátorů, drží se jednoznačně na vrcholu svých nadnárodních skupin. To lze pozorovat na obrázku 7, který podává přehled marží generovaných jednotlivými články nadnárodních telekomunikačních skupin.



Obrázek 7 Srovnání marží v nadnárodních skupinách Telefónica a T-Mobile pro Evropu v roce 2010²⁵

Zdroj: (lupa.cz 2011)

Tyto informace mají pozitivní význam pro akcionáře daných skupin, nikoli však pro koncového zákazníka, protože to v podstatě znamená, že operátoři jsou v českém podnikatelském prostředí schopni provozovat svou činnost za podstatně vyšší ceny, než tomu je ve zbytku Evropy.²⁵

Důvodů, proč je možné, aby čeští operátoři generovali takové výnosy je mnoho, a jsou předmětem nejrůznějších diskusí. Například Jiří Peterka v článku pro portál Lupa.cz pod názvem „*Jak dopadl mobilní rok 2010? Mobilní operátoři skvěle vydělali!*“ uvádí: „...**není žádným tajemstvím, že konkurence u mobilních služeb u nás příliš nefunguje, a že díky tomu si naši mobilní operátoři mohou účtovat „co zákazník snese“...**“²⁶

Výsledky roku 2011 ještě nejsou známy, ale dle monitorovací zprávy ČTÚ ze září lze říct, že rok 2011 je obecně věnován pevným sítím a internetu. Pevné linky v poslední době obecně zažívají comeback, dá-li se to tak říci, protože operátoři zjišťují, že jde o poměrně výdělečný segment s možností vyšších marží než je tomu v sektoru mobilním.

²⁵ OIBDA: Hospodářský výsledek před zahrnutím finančních nákladů, daní, odpisů a amortizace.

EBITDA: Zisk před započtením úroků, daní a odpisů.

²⁶ PETERKA, J., Jak dopadl mobilní rok 2010? Mobilní operátoři skvěle vydělali! [online]. 2011 [cit. 16. října 2011]. Dostupné na internetu <http://www.lupa.cz/clanky/jak-dopadl-mobilni-rok-2010>

2 Světová finanční a ekonomická krize

První celosvětová finanční a ekonomická krize nového století měla své začátky ve Spojených státech amerických, konkrétně bylo vše odstartováno krizí na trhu hypoték v roce 2007. Tato lokální krize postupně pohlcovala i další sektory domácí (myšleno USA) ekonomiky až do fáze, kdy postupně opustila lokální trh a byla rozšířena do dalších států, čímž získala celosvětový charakter.²⁷

2.1 Příčiny vzniku finanční a ekonomické krize a její kořeny

Je nutné si uvědomit, že se současná finanční a ekonomická krize objevuje v mnoha podobách a každá konkrétní země jí byla postižena různou měrou a dokonce v jinou dobu. Jan Švejnar v přepisu z konference konané v Praze 23. září 2009 uvádí, že „...*ne všechny země jí byly zasaženy ve stejnou dobu a ve stejném smyslu, stejným způsobem. Problémů je opravdu několik, protože dochází ke kombinaci faktorů.*“²⁸

Současná finanční a ekonomická krize je charakteristická určitými závažnými body, díky kterým jí byly postiženy prakticky všechny ekonomiky světa. Jedním z těchto bodů byl způsob provádění monetární politiky ve Spojených státech amerických počátkem tohoto tisíciletí. V podstatě byla během let 2000 až 2003 finančními institucemi snížena úroková míra z 6,5 % na 1 % jako prostředek k úniku z nastalé recese. Dalším závažným bodem vzniku globální krize byla silná propojenost světových ekonomik, zpočátku například v sektoru trhu s realitami. V další fázi krize, která bude dále diskutována, došlo i na malé ekonomiky světa, které nebyly prvními příznaky ovlivněny. Nicméně v globální ekonomice není možné, aby tyto ekonomiky dlouhodobě prosperovaly, pokud okolní silné ekonomiky kolabují. Toto je princip, se kterým je nutné počítat i v budoucnosti, kdy budou ekonomiky ještě více propojeny a pokud nebude dostatečně a efektivně zažehnána současná krize, může dojít i vlně dalších efektů, které vyplynou z polovičatých a neúplných řešení.^{27, 28}

²⁷ KLVAČOVÁ, E. Světová ekonomická krize: příčiny, projevy, perspektivy. Praha: Professional Publishing, 2009.

²⁸ Evropské ekonomické fórum. Příčiny, důsledky a řešení finanční a ekonomické krize – přepis z příspěvků V. konference.

Vznik a průběh současné finanční a ekonomické krize lze rozdělit do čtyř fází. V první fázi jde o již zmíněnou krizi hypotéčního a realitního trhu ve Spojených státech. O tomto období hovořil na V. konferenci Evropského fóra podnikání Jan Švejnar jako o morálním hazardu na realitním trhu. V dalším postupu jsou zasaženy finanční instituce, které začínají mít finanční problémy spojené zaprvé právě s trhem realit a hypotékami a zadruhé je zde ještě mnoho riskantních inovací ve finančním sektoru vysoce vyvinutých zemí jako je USA a země západní Evropy, kde jsme díky tomu svědky velkých výkyvů. Třetí fáze je ve znamení značného zpomalení celé ekonomiky zemí postižených předchozím faktorem a dokonce začíná být znatelná obava z hrozící recese, což velice silně ovlivnilo chování všech subjektů ekonomiky investory počínaje, přes celou škálu různě velkých podniků, koncovými spotřebiteli konče. Čtvrtá fáze na sebe nenechala dlouho čekat a byla pouze potvrzením nevyhnutelného, dochází k opravdové recesi, kterou jsou postiženy všechny státy světa včetně České republiky, a to i přesto, že některé malé ekonomiky měly finanční sektor v relativním pořádku.^{29, 30}

Nyní bude přistoupeno k detailnímu prostudování všech stádií krize, aby bylo možné lépe pochopit její zásadní příčiny. Na samém počátku krize, který se odehrával ve Spojených státech, stála benevolentní monetární politika v kombinaci s již citovaným morálním hazardem, který si lze vysvětlit jako podporu investic, které jsou nad únosnou mírou rizikovosti a s tím spojený nedostatečný dohled nad schvalováním takových projektů. Dále lze o první fázi také hovořit v souvislosti se silně pokřivenými komplikovanými balíčky ratingových společností. Jde o to, že renomované ratingové společnosti, konkrétně byly viněny dvě přední agentury Standard & Poor's (S&P) a Moody's, v rámci inovativní politiky finančnictví, konstruovaly balíčky investic, ve kterých byly hypotéky zakotveny, a byl jim dáván velice vysoký rating, hodnocení. Konečným důsledkem tohoto chování bylo to, že ochota investorů na celém světě investovat do těchto balíčků byla také vysoká. Fakt, že většina významných finančních institucí byla nějakým způsobem finančně účastna jmenovaných vysoce hodnocených balíčků, v jejichž lůně byly ukryty riskantní hypotéky z USA realitního trhu, byl výraznou hybnou silou, která posunula ekonomiku světa do

²⁹ ŠVEJNAR, J. Kdy, proč a kde vznikají krize. In: 10. Příčiny, důsledky a řešení finanční a ekonomické krize.: Přepis příspěvků z V. konference Evropské fórum podnikání. 2009. vyd. Praha: Vzdělávací středisko na podporu demokracie, 2009, s. 15. ISBN 978-80-904281-1-9. DOI: 978-80-904281-1-9.

³⁰ ZEMÁNEK, J. Hypoteční krize v USA. Příčiny, průběh, následky (2. díl). Euroekonom.cz: ekonomický portál [online]. 10.3.2008 [cit. 2011-10-31]. Dostupné z: <http://www.euroekonom.cz/analyzy-clanky.php?type=jz-usa-hypoteky2>

druhého stádia. Začínají se vyskytovat problémy, jejichž kořeny tkví právě ve značně zjednodušených modelech možného rizika těchto derivátů. Smutnou realitou je i to, že není v konečném důsledku rozhodující, zda a v jakém počtu se na balíčcích podílely rozvíjející se ekonomiky, protože nakonec byly stejně všechny ovlivněny chováním velkých hráčů na světovém finančním trhu.³¹

Přechod z druhé do třetí fáze je charakteristický tím, že nastal radikální zlom v chování postižených finančních institucí. Jádrem věci bylo v tom, že tyto banky byly donuceny značně zpřísnit podmínky poskytování finančních prostředků novým žadatelům, což je ve finále důsledkem ještě většího prohloubení krize, protože byl nastartován jakýsi bludný kruh ekonomiky, který je výstižně popsán Janem Švejnarom v Přepisu příspěvků z V. konference pro Evropské fórum podnikání: ***„Žadatelé o půjčky často mají problém s plněním těchto přísnějších kritérií. Jsou zde negativní dopady na efekt bohatství (pokles hodnoty realit a finančních aktiv), na individuální spotřebu, a z toho se potom odvíjí negativní efekt na agregátní poptávku, dochází ke zpomalování a recesi.“***³¹

Poslední čtvrté stádium finanční a ekonomické krize je význačné tím, že krizí byla postižena většina ekonomik světa, včetně těch rozvojových. Důvodem je závislost rozvíjejících se států na exportech směrem k vyspělým ekonomikám, které jsou touto dobou již zasaženy značnou recesí. Rozvíjející se ekonomiky jsou sekundárně zasaženy také ve finančním sektoru, který je bombardován především prudkými změnami kurzů hlavně měn těch států, které jsou silně orientovány na export. Všechny tyto události mají ve finále silný vliv na jednotlivé národní produkty, kterými je samozřejmě ovlivněn produkt celkový, řekněme produkt světový.³¹

³¹ ŠVEJNAR, J. Kdy, proč a kde vznikají krize. In: Příčiny, důsledky a řešení finanční a ekonomické krize.: Přepis příspěvků z V. konference Evropské fórum podnikání. 2009. vyd. Praha: Vzdělávací středisko na podporu demokracie, 2009, s. 17

Tabulka 3 Meziroční změna HDP v %

	2007	2008	2009	2010
SVĚT	5,1	3,1	-1,4	2,5
Rozvinuté země	2,7	0,8	-3,8	0,6
USA	2,0	1,1	-2,6	0,8
Eurozóna	2,7	0,8	-4,8	-0,3
Japonsko	2,3	-0,7	-6,0	1,7
Rozvíjející se a rozvojové země	8,3	6,0	1,5	4,7
Rusko	8,1	5,6	-6,5	1,5
Čína	13,0	9,0	7,5	8,5
Indie	9,4	7,3	5,4	6,5

Zdroj: (Přepis příspěvků z V. konference Evropské fórum podnikání, 2009, s. 23)

V tabulce 3 lze celou situaci výborně pozorovat na konkrétním vývoji číselných hodnot v čase. Zatímco před krizí generovaly rozvinuté země světa více než 2% HDP, v roce 2010 jsou stěží schopny udržet svůj produkt v kladných číslech a pohyboval se kolem půl procenta. Obdobně jsou na tom i ekonomicky méně rozvinuté země, které před počátkem krize dokázaly vyprodukovat v průměru přes 8% a po ráně, která jim byla zasazena krizí jsou zhruba na polovině.

Na tomto místě je vhodné podrobněji proniknout ke kořenům současné největší ekonomické a finanční krize a nahlédnout na ni i z jiného pohledu. Milan Šikola citován v přepisu příspěvků V. konference Ekonomické fórum podnikání s názvem „Příčiny, důsledky a řešení finanční a ekonomické krize“, o krizi uvádí: „... **že jsme ji od začátku brali jako finanční, potom se přidal i přívlastek hospodářská, dnes už konstatujeme, že má dalekosáhlé sociální důsledky, a už jsou i názory – a já se přikláním ke skupině, která je zastává-, že jde o kvalitativně nový krizový jev globální civilizační povahy.**“³²

Podle jmenovaného Milana Šikoly je více než žádoucí, aby se společnost poučila z historie, především potom z Velké hospodářské krize po propadu americké burzy a následném kolapsu ekonomik celého světa v letech 1929-1933. Autor je zastáncem názoru, že již tehdy byly rozsáhle diskutovány příčiny vzniku krize a dokonce byly podány i přesvědčivé názory, jak ji řešit. Již ve třicátých letech byly názory, že nová rovnováha by

³² ŠIKULA, M. K charakteru a kořenům globální krize. In: Příčiny, důsledky a řešení finanční a ekonomické krize.: Přepis příspěvků z V. konference Evropské fórum podnikání. 2009. vyd. Praha: Vzdělávací středisko na podporu demokracie, 2009, s. 31

měla být nastolena tak, že celý systém nebude založen na dluhu. A v tomto smyslu je patrná nápadná shoda, lze konstatovat, že historie se opakuje, protože současná ekonomika je postavena na velice chatrném jádru, které je tvořeno dluhy obrovských rozměrů. A právě zde, v tomto bodě je možné spatřit jednu z hlavních příčin současné finanční a ekonomické krize. Dále můžeme chladně konstatovat, že za zásadní mezníky, kterými byla krize živena, je možné vzít například fakt, že peníze přestaly být kryty reálnou hodnotou a staly se penězi dluhovými. Dále také zrušení Glass-Steagalova zákona³³ o obezřetném podnikání, který byl vyřazen roku 1999. Tím vším spojeným s globalizací ekonomiky a masivním nástupem informačních technologií byly položeny výborné podmínky pro vznik celkového chaosu a krize.³²

Za klíčové můžeme považovat také podmínky umožňující expanzi finančnictví a silné strukturální změny kapitálu a samotných procesů v sektoru. Mix několika politicko-ekonomických rozhodnutí, jako jsou deregulace a liberalizace sektoru, to vše podpořeno již zmíněným propojením s informačními technologiemi a inovacemi v oblasti diverzifikace finančních produktů, měl za výsledek extrémní nesouměrný růst finančních trhů oproti reálné ekonomice. V dnešní době lze narazit na různé spekulativní finanční prostředky takového charakteru, že ze 100 dolarů je 98 takových, které nejsou kryty žádnou výrobou nebo službou, jsou prostě virtuálním jměním, jaké v reálném světě nemůže být nikdy proplaceno.³²

Na závěr tohoto odstavce je vhodné uvést několik obecných závěrů o současné finanční a ekonomické krizi a jejích příčinách. Je pravdou, že tato krize je obecně vnímána jako největší v historii a to i v kontextu s Velkou hospodářskou krizí 30. let 20. století. Jak je zvykem, i tato krize je něčím charakteristická a zvláštní, například dle Milana Šikoly, který cituje myšlenku Paula Krugmanna, je současná krize kombinací všech předchozích najednou.^{32, 27}

V dosavadním textu byly uvedeny a popsány hlavní závažné příčiny jak makroekonomické, tak institucionální. Pro zopakování bylo hovořeno v kostce o přemíře likvidity a podstatném snížení úrokové míry, což ve výsledku vyvolalo velký nárůst

³³ Glass-Steagalův zákon v podstatě oddělil investiční bankovníctví od komerčního. Komerční banky přestaly spekulovat a staly se stabilnějšími. Zákonem bylo dále zavedeno i federální pojištění vkladů do výše 5 000 dolarů (dnes 250 000 dolarů).

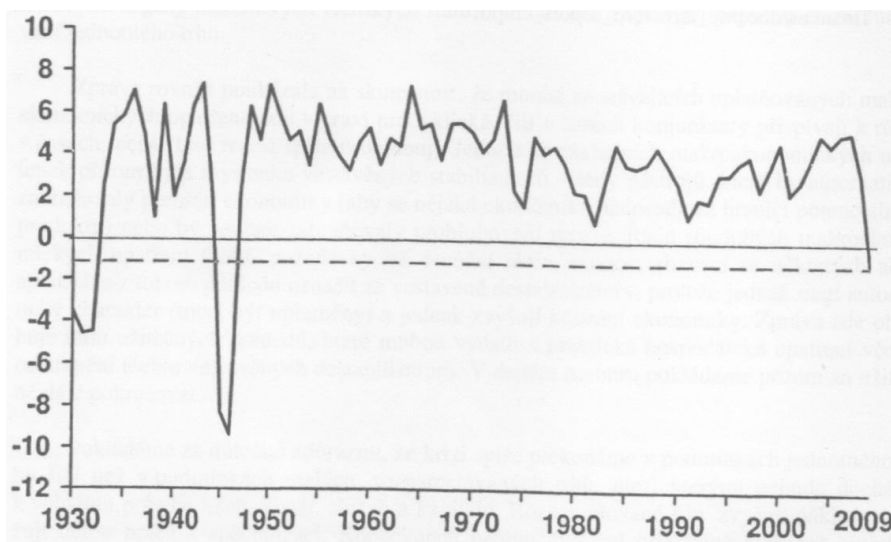
investic do pochybně ratingovaných balíčků a domněnku nekonečné prosperity ekonomiky. S tím související chyby na straně ratingových agentur, jakož i regulačních a kontrolních orgánů státu a finančních institucí obecně. Jednoduše řečeno současná krize je důkaz selhání celého rámce, v němž je světová ekonomika zasazena. Na tomto místě je vhodné se zamyslet nad kritickou závislostí současné ekonomiky na vlastním růstu, kde systém není schopen si poradit se stagnací, natož s poklesem, což má za následek strmý nárůst nezaměstnanosti, zapříčiněný zánikem pracovních míst a tím i pokles celkové spotřeby následovaný poklesem poptávky, zisků podnikatelských subjektů nezávisle na jejich velikosti, a to vše v kruhu pořád dokola, další zánik pracovních míst, nezaměstnanost a tak dále. V současné době panuje především na americkém kontinentě velice ironická situace. Stát, myšleno USA, je zajatcem největších finančních skupin, žádajících o pomoc pod pohrůzkou prohloubení již tak dost kritické finanční krize, tím že hrozí pokles reálné ekonomiky a narušení celého sociálního faktoru státu. I přesto, že právě tyto finanční skupiny jsou pravými viníky této krize. O tomto chování státu lze hovořit jako o morálním hazardu, který je ovšem nevyhnutelný, protože není žádný jiný způsob, jak krizi vyřešit, než podpořit právě tyto subjekty, jako jediné schopné nastartovat ekonomiku. Je také patrné, že nadále nebude možné hledat řešení na úrovni jednotlivých států, jelikož v dnešní realitě globální ekonomiky je nutné také globálního uvažování a globálních řešení vzniklých situací. Je vhodné podotknout, že v letech 2008-2009 se tak stalo a za tímto účelem byly pořádány summity G20 (nejvyspělejší ekonomiky světa), kde bylo rozhodnuto, že řešení je založeno na reformách globálního finančního systému, přísného dohledu nad finančními trhy a tvrdého postupu vůči daňovým rájům.^{32, 27}

2.2 Rizika vývoje ekonomiky po zažehnání současné světové finanční a ekonomické krize

Předchozí kapitola se věnovala tomu, jak současná krize vznikala, jaké jsou její hlavní příčiny a byly popsány i hlavní směry, kterými by se měla ekonomika ubírat, aby byla krize zažehnána. Předmětem tohoto odstavce bude právě doba, která bude následovat ihned po odeznění akutní fáze krize a její rizika.

Je to právě současná ekonomická krize vrcholící v letech 2008-2009, která dala vzniknout podmínkám srovnatelným s nejhlubší recesí poválečných let. Tato recese byla důvodem

totálního kolapsu výrobních kapacit i faktorů, které nemohly být efektivně využity a v konečném důsledku byla i původcem obrovských finančních a materiálních škod, což vedlo k omezení světového produktu v takovém měřítku, které nemělo v poválečných letech obdoby. Tuto situaci je možné dobře pozorovat na obrázku 8.



Obrázek 8 Vývoj světového produktu v letech 1930-2009 (meziroční % změny)

Zdroj: (Sereghyová, J., Světová ekonomická krize: příčiny, projevy, perspektivy. 2009, s.88)

Rozdílem bylo poučení se z předchozích historických chyb a důsledky nedávného vývoje byly velmi intenzivně zmírňovány z prostředků vynaložených drtivou většinou malých i velkých ekonomik světa a byla masivně podporována jakákoliv snaha o oživení hospodářských aktivit, nicméně výsledky těchto aktivit byly viditelné až s jistým časovým odstupem. To znamená, že teprve velmi krátká minulost ukázala, že HDP některých zemí nemělo nadále klesající charakter, ba dokonce bylo možno pozorovat vzestup. Bylo nutné však pozorovat, zda jde o jev ústupu globální recese, nebo pouhé lokální přechodné zlepšení. Takový charakter bylo možné sledovat ve Spojených státech, kdy na začátku roku 2009 pokračoval dramatický propad ekonomiky, ale postupem času stále klesajícím tempem. To znamená, že americká ekonomika byla stále v záporných číslech, ta ale nerostla již tak závratnou rychlostí. Až později v druhé polovině roku 2009 došlo k nepatrnému růstu HDP, což znamenalo velice vzácný případ růstu ekonomiky vyspělé země. Nakonec byl odbornou veřejností přijat názor, že USA se konečně odrazilo ode dna.

To situace v EU byla stále ještě velice nepříznivá. I přes fakt, že finanční a ekonomická krize v Evropě byla důsledkem recese americké ekonomiky, Evropa byla vystavena mnohem hlubší a podstatně rozvinutější verzi této krize a v roce 2009 činil sumární pokles HDP více než 4 procentní body, tzn. téměř o dva procentní body více než pokles HDP v USA. Taková souhrnná čísla možná nejsou schopna demonstrovat reálnou situaci v Evropě, proto k pochopení závažnosti Evropské krize pohlédneme do tabulky 4, která vše výstižně zobrazuje. Je zde markantní, že některými členskými státy byl generován doslova děsivý propad národní ekonomiky.³⁴

Tabulka 4 Vývoj ekonomických ukazatelů některých členských států EU v polovině roku 2009 (v % HDP)

Země	Reálný HDP	Domácí poptávka
Bulharsko	-4,9	-13,4
Estonsko	-15,8	-31,8
Irsko	-7,3	-11,8
Lotyšsko	-21,1	-30,7
Maďarsko	-7,3	-14
Rumunsko	-8,3	-11,4
Slovinsko	-9	-12,5

Zdroj: (Sereghyová, J., Světová ekonomická krize: příčiny, projevy, perspektivy. 2009, s.94)

Jak už bylo řečeno, souhrnný propad evropské ekonomiky činil něco přes 2%, což nevypadá nijak děsivě. Nicméně pokud se podíváme do tabulky 4, zjistíme, že některé země zaznamenaly katastrofální propady, a to především ve smyslu národního hospodářství, kdy domácí poptávka v některých státech klesla až o 30%. Takové výsledky napovídají mnohem více o situaci, ve které se Evropa nacházela.

Národní hospodářství členských států byla v letech 2008-2009 na nejhorší úrovni výkonnosti za posledních 50 let. Celá Evropa doslova čekala na rozběh ekonomického tahouna jménem Německo, které je jakýmsi motorem eurozóny. Tak se i stalo a koncem roku 2009 se zdálo, že zavedením šrotovného a exportem investičních statků Německem bylo dosaženo mírného oživení, které mělo být předzvěstí „lepších zítřků“ evropské

³⁴ SEREGHYOVÁ, J. Rizika vývoje světové ekonomiky po odeznění akutní fáze finanční a ekonomické krize. Praha: Professional Publishing, 2009. ISBN 978-80-7431-012-6.

ekonomiky. Nicméně stále jsou zřetelné dopady doznívající krize v podobě úpadků dalších společností a s tím spojené vysoké míry nezaměstnanosti. Tyto dopady byly sice částečně tlumeny – u nás velice známými nástroji – zavedením zkrácených pracovních týdnů, což ovšem přineslo nezbytné snížení příjmů těmto pracovníkům a opět byla ekonomika hnána do bludného kruhu snižování – snížení disponibilního důchodu = snížení spotřeby = snížení poptávky = další finanční problémy podniků a snižování výroby.

Odborné prognózy v tomto období hovořily o tom, že rok 2010 bude opět ve znamení dramatického propadu HDP eurozóny. To se ukázalo ovšem být dobrou zprávou, a to ve smyslu dalšího vývoje ekonomiky, protože vše nasvědčovalo tomu, že v roce 2010 krize dosáhla svého vrcholu, jinak řečeno recese úplného dna. Rok 2010 přinesl dle očekávání ekonomů oživení ekonomiky a hodnoty ekonomických ukazatelů byly definitivně vráceny do černých čísel.³⁵

Nicméně v období těsně před předpovídaným koncem ekonomické krize bylo hovořeno o tom, že by přístup k ožívování ekonomiky měl být brán velice realisticky. Je velmi pravděpodobné, že než dojde k úplnému uzdravení světového hospodářství, bude možné sledovat střídání období růstu s obdobím silného ochabnutí. Byl zde předpoklad, že nulovým ekonomickým růstem plánovaným v roce 2010 bude opět zvýšena míra nezaměstnanosti, a to až na historicky nejvyšší úroveň poválečné doby, tzn. až 11,5% ekonomicky aktivního obyvatelstva Evropy, respektive EU, bude bez práce. V tomto období vzhledem k předchozím předpokladům, byly tím pádem plánovány i zvýšení schodků veřejných rozpočtů členských států EU. Přístup jednotlivých postižených států je možné vidět v tabulce 5, která ukazuje, že zvýšení schodků veřejných rozpočtů nad limit daný Maastrichtskou smlouvou³⁶ není zdaleka plánováno pouze novými členskými státy. Vlivem očekávaného zvýšení nezaměstnanosti byly státy nuceny přijmout opatření k tomu, aby na celou situaci byly připraveny. Jde především o to, že státy musí počítat s určitou ztrátou v příjmech z odvodů na dani z příjmu, právě z důvodu vyšší plánované míry nezaměstnanosti a v konečném důsledku je nutné započítat i finanční prostředky, které

³⁵ SEREGHYOVÁ, J. Rizika vývoje světové ekonomiky po odeznění akutní fáze finanční a ekonomické krize. Praha: Professional Publishing, 2009. ISBN 978-80-7431-012-6.

³⁶ Maastrichtská smlouva je tzv. Smlouva o Evropské unii, podepsaná v Maastrichtu 7. února 1992 a vstoupila v platnost 1. listopadu 1993. Upravuje a doplňuje předešlé smlouvy o EHS a v podstatě dává vzniknout dnešní EU se třemi základními pilíři, Evropské společenství, Společná zahraniční a bezpečnostní politika a Policejní a soudní spolupráce v trestních věcech.

bude muset stát vyplatit nezaměstnanému obyvatelstvu v podobě transferových plateb. Tyto prostředky musí vlády někde vyčlenit a to je důvod, proč se uchylovaly k rozpočtovým schodkům vyšším, než jím dovoluje jmenovaná smlouva. Nicméně zde bylo dosaženo patové situace, kdy byly nově přistupující státy velice silně EU tlačeny, aby snížily schodek veřejného rozpočtu na požadovanou úroveň pod hrozbou sankcí. Na druhé straně byly tyto státy postiženy opožděnou recesí, která způsobila daleko hlubší propad jejich ekonomik, než tomu bylo ve většině stávajících členských států. Například v České republice, podle zdroje z ČNB (Česká národní banka) vypadla situace tak, že požadovaný povolený schodek státního rozpočtu činil 3% HDP a vláda byla výše popsánymi okolnostmi nucena kalkulovat se schodkem téměř o 2 procentní body vyšším. Nakonec se vládě podařilo rok 2010 zvládnout jen za cenu dalšího mírného propadu na -5,1% HDP, což vyplývá z oficiální zprávy³⁷ Ministerstva financí ČR.

Tabulka 5 Saldo veřejných rozpočtů vybraných států EU (v % HDP)

Země	2009	2010
Česká republika	-4,3	-4,9
Slovensko	-6,3	-5,5
Polsko	-5,8	-7,2
Německo	-3	-5,1
Rakousko	-4,5	-5,7
Francie	-7,3	-8,6
Velká Británie	-11,2	-11,5

Zdroj: (Sereghyová, J., Světová ekonomická krize: příčiny, projevy, perspektivy. 2009, s.97)

Další jev, který je možné pozorovat, byl drastický propad ekonomiky asijských zemí vlivem krize. Příkladem lze uvést Čínu, kde bylo možné v letech 2007-2008 pozorovat meziroční pokles HDP téměř o 5 % nebo Japonsko, které v letech 2007-2009 zaznamenalo pokles téměř 8 %. Příčinu lze nalézt v silné orientaci těchto zemí na export hospodářsky vyspělým státům, které byly ovšem silně zasaženy krizí a poptávka se snížila. Důsledkem byl krach statisíců menších podniků ve velmi krátkém čase, kooperujících právě se západními ekonomikami a miliony lidí se ocitlo bez příjmů, což v asijských státech bez rozvinuté sociální politiky zaměstnanosti znamenalo obrovský problém. V průběhu roku

³⁷ konkrétně se jedná zprávu pod názvem: Strategie financování a řízení státního dluhu České republiky na rok 2011

2009 došlo k obnovení exportu těchto zemí do západních ekonomik. Tento pozitivní obrat je přisuzován přístupu vlád asijských zemí k uplatňování protikrizových opatření. Lze například hovořit o efektivně investovaných finančních prostředcích do oblastí, které byly schopny relativně rychle tyto prostředky vydělat zpět. V Číně byly investovány obrovské sumy do místní infrastruktury, výzkumu a rekvalifikace pracovních sil. Dále byly značně uvolněny podmínky pro získání úvěrů při zakládání podniků v perspektivních sektorech ekonomiky. Díky takové politice bylo Čínou dosaženo značného rozkvetu v oblasti příjmů a životní úrovně městského obyvatelstva a v poslední době jde společně s Indií o jeden z nejvýznamnějších světových trhů spotřebního zboží a kulturních služeb. Je tedy zřejmé, že zahraniční společnosti jsou vidinou ohromných zisků, plynoucích především z abnormálně nízkých pracovních nákladů, silně motivovány k tomu, aby se nějakých způsobem podílely na využití těchto odbytišť. Proto je již od 90. let v asijských zemích masivně investováno a tím je posilována technologická gramotnost místního obyvatelstva. Z těchto důvodů je obecně přijímán názor, že tyto oblasti jsou zásadním elementem, který významně přispěl k vysvobození světové ekonomiky z finanční a ekonomické krize.^{38, 39, 40}

Na tomto místě je vhodné krátce pohovořit také o průběhu recese v České republice, respektive o tom, co krize nenávratně odnesla a co naopak přinesla. Jaký je možné očekávat další vývoj a jaká jsou jeho úskalí.

Dle Pavla Sobiška citovaného v publikaci „*Přepis příspěvků z V. konference Evropské fórum podnikání*“, pod názvem „*Příčiny, důsledky a řešení finanční a ekonomické krize*“ lze důsledky krize shrnout do šesti následujících bodů. Zaprvé, export nemusí jen růst. Poprvé za posledních 15 let dochází k propadu exportu. To je způsobeno do jisté míry tím, že v předchozích letech Česká republika byla motivována – například i vstupem do EU – dohnat z tohoto pohledu vyspělý svět. V posledních letech ovšem byly tyto impulsy bránící poklesu exportu v minulosti vyčerpány a ČR upadla do recese, jako je tomu v ostatních státech, které jsou postiženy krizí. Druhý bod je postaven jako otázka, zda mohlo dojít k

³⁸ SEREGHYOVÁ, J. Rizika vývoje světové ekonomiky po odeznění akutní fáze finanční a ekonomické krize. Praha: Professional Publishing, 2009. ISBN 978-80-7431-012-6.

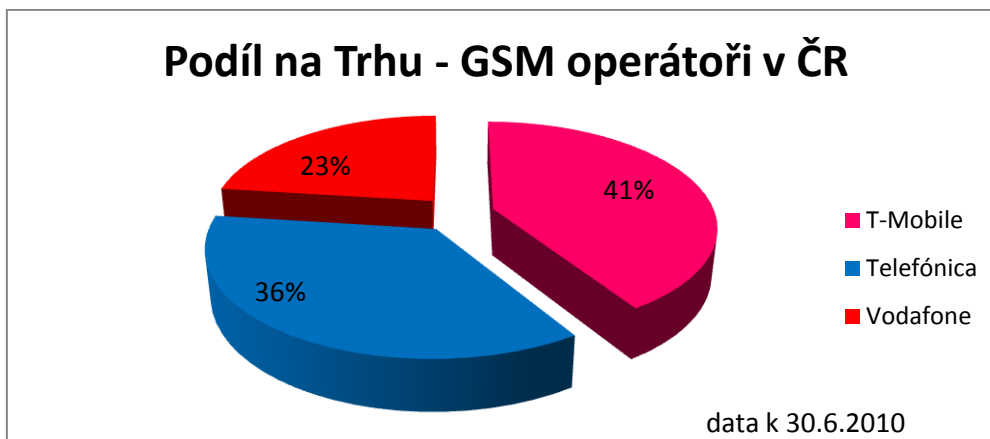
³⁹ PAVELEK, P. Strategie financování a řízení státního dluhu České republiky 2011. Ministerstvo financí České republiky: Odbor řízení státního dluhu a finančního majetku [online]. 2011, s. 42 [cit. 2011-11-02]. Dostupné z: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Strategie_financovani_SD_rok_2011.pdf

⁴⁰ ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. Integrace ČR do EU [online]. 2008 [cit. 2011-11-02]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/mezinarodni_vztahy/cr_eu_integrace/

plné synchronizaci české ekonomiky s německou. Sobišek v této souvislosti hovoří o hypotéze, že krize pomohla sblížení české ekonomiky s německou, potažmo s celou eurozónou, což znamenalo pád jedné z překážek vstupu ČR do eurozóny. Třetím bodem je tvrzení, že krize postihla podniky, nikoliv domácnosti. Sobišek je přesvědčen, že krizí byly mnohem více ochromeny podniky, než domácnosti, kde lze pozorovat růst spotřeby i v tomto krizovém období. Začtvrté uvádí, že na struktuře ekonomiky během globální krize málo záleží. To lze demonstrovat na příkladu ČR versus Velká Británie. Ve stejné době, kdy bylo v ČR polemizováno nad tím, že bychom neměli být tolik závislí na automobilovém průmyslu, který právě utrpěl velký propad, byla ve Velké Británii zahájena stejná diskuse o finančnictví. Jako předposlední bod je uvedeno tvrzení, že pracovní trh se ukázal překvapivě pružný. V ČR bylo ztraceno skoro 200 tisíc pracovních míst v průběhu celé krize, ale podniky byly schopny začít reagovat propouštěním již v prvních 3 měsících oficiálního propuknutí krize. To bylo dle Sobiška umožněno díky agenturnímu zaměstnávání poměrně velkého procenta lidí, převážně tedy cizinců, kteří byli propuštěni jako první. Tato praxe by i v budoucnu mohla generovat vysokou míru nezaměstnanosti. A posledním bodem Sobiškova souhrnu působení krize na ČR je zvýšená volatilita, namísto oslabení CZK. To samozřejmě vůbec neprospělo českým exportérům.

2.3 Analýza odvětví Informačních a komunikačních technologií – sektor telekomunikací

V této kapitole bude zaměřena pozornost na vývoj telekomunikací. Protože každý stát a trhy mají svá konkrétní specifika, budou nejprve vysvětleny určité zákonitosti fungování tohoto trhu se zaměřením na Českou republiku. Na českém trhu působí v porovnání s jinými zeměmi EU malý počet velkých telekomunikačních operátorů, proto lze hovořit o tzv. oligopolním uspořádání trhu. Ve prospěch tohoto tvrzení hovoří i obrázek 10, který zobrazuje tržní podíly jednotlivých operátorů na českém trhu k 30.6.2010. V tuto chvíli jsou již známy i výsledky pro rok 2011, dosud jsou však neveřejné. Nicméně lze říci, že situace se velice mírně zlepšila pro společnost Vodafone, ale celkové pořadí ani tržní síla se nezměnily.



Obrázek 9 Podíl na trhu - GSM operátoři v ČR pro rok 2010

Zdroj: (www.mobilmania.cz, 2011)

2.3.1 Teorie oligopolu

Na začátku bude vhodné vysvětlit, co je oligopol a jak oligopolní trhy fungují. Potom bude pro čtenáře jednodušší pochopit strategie, fungování a specifika českých telekomunikačních podniků.

Tedy, oligopolní uspořádání trhu znamená především fakt, že v daném odvětví působí pouze několik málo firem, které na druhé straně drží velice značný tržní podíl. Dále je také známé, že rozhodování firem v této struktuře je závislé, to znamená, že: „...**každá z nich musí zvažovat vliv svých rozhodnutí na chování ostatních firem v odvětví...**“⁴¹ Také lze jednoduše říci, že firma musí reakci ostatních konkurentů na své vlastní kroky.

Modelů oligopolů existuje v ekonomické teorii velice mnoho, ale v podstatě lze říci, že všechny mají společný základ ve třech bodech:

- malý počet firem v odvětví (výjimkou nejsou ani modely, které předpokládají pouze dvě firmy – nazýváme duopol),
- charakter produktu či služby může být jak homogenní, tak i heterogenní,
- existence bariér vstupu do odvětví, jako například úspory z rozsahu, náklady na odlišení produktu, právní omezení a další, ale bariéry zároveň nejsou nepřekonatelné.⁴¹

⁴¹ SOUKUPOVÁ, J. a spol.: Mikroekonomie. Praha: Management Press 1996. ISBN 80-85943-17-4.

Jak už bylo řečeno, různých teoretických modelů oligopolu uvádí ekonomie mnoho, nicméně pro účely této práce budou prezentovány pouze ty, které se nejvíce blíží oligopolní struktuře telekomunikačního odvětví v České republice, protože tato kapitola má především pomoci porozumět problematice tohoto odvětví, nikoliv kompletní výklad teorie oligopolu. V tomto smyslu bude představen kartel a modely s odhadovanými reakcemi konkurentů.

2.3.2 Kartel

Kartelem je myšlen smluvní oligopol. V podstatě lze říci, že několik firem v daném odvětví vystupuje společně a jeví znaky monopolu s cílem maximalizovat celkovou úroveň zisku v odvětví. Problémem takového modelu oligopolního trhu je v zásadě fakt, že většina zemí jej považuje za nepřijatelný a je tedy zakázán, s tím je tím pádem spojen další problém, a to ten, že dodržování takové dohody nelze právní cestou vyžadovat.

Tento typ oligopolní struktury je zde jmenován především proto, že se v České republice již od roku 2004 táhne spor o rozhodnutí antimonopolního úřadu, který udělil všem největším telekomunikačním operátorům pokutu za celkem 44 milionů korun za prokazatelné kartelové dohody. Nicméně po několika letech je spor stále v koloběhu českého soudnictví a úřadů pro kontrolu hospodářské soutěže. Poslední dostupné zprávy jsou z května 2011, kdy došlo hned k několika protichůdným rozhodnutím. V zásadě bylo Nejvyšším správním soudem zrušeno rozhodnutí Krajského soudu v Brně, který v roce 2004 uložil sankce 4,5 milionu pro dnešní Vodafone (dříve Český Mobil - Oscar), 12 milionů pro T-Mobile a 22 milionů korun dnešní Telefónica (Dříve Eurotel).⁴²

2.3.3 Modely s odhadovanými reakcemi konkurentů

Obecně se v mnoha modelech oligopolní struktury vychází z předpokladu, že firma neuvažuje potenciální reakci konkurentů na svá rozhodnutí. To je velice zjednodušující modelování a v reálné ekonomice prakticky nereálné. Žádná společnost, která se pohybuje na malém trhu, nemůže předpokládat, že její rozhodnutí nebudou mít ekonomické

⁴² FINANCNINOVINY.CZ. Případ pokut pro mobilní operátory se vrací před brněnský soud [online]. 30.5.2011 [cit. 2011-11-02]. Dostupné z: <http://student.finance.cz/zpravy/finance/312195-pripad-pokut-pro-mobilni-operatory-se-vraci-pred-brnensky-soud/>

důsledky v podobě změny chování konkurence, proto byly vytvořeny i modely s předpokládanými reakcemi konkurentů.⁴³

Podstatou těchto modelů je předpoklad, že firma X musí odhadnout reakci firmy Y (případně dalších firem) na své vlastní rozhodnutí, například, o změně výstupu. Tedy matematicky vzato, $\delta q_x / \delta q_y \neq 0$. V odvětví telekomunikací lze takovou situaci pozorovat velice často, protože v tomto odvětví panuje silná konkurence, a zároveň jsou zákazníci citliví na cenu. V poslední době lze pozorovat analogii tohoto modelu v praxi na příkladu tzv. rodinných tarifů. Společnost T-Mobile vytvořila komunitní tarif pro rodinné příslušníky, a ve chvíli, kdy s ním vyšla na trh – reklamní spot s Bolkem Polívkou a svatbou, netrvalo dlouho a společnost Vodafone zveřejnila svůj komunitní tarif, také pro rodinné příslušníky, který je současné době prezentován reklamním spotem s animovanými houbami. Dalším dobrým příkladem je aktuální boj o postavení jedničky v poskytování internetu v mobilu. Společnost T-Mobile zveřejnila informaci, že ke každé SIM s internetem v mobilu bude velice silně dotován smartphone a dále, že tzv. FUP limity budou zvýšeny na dvojnásobek. Reakce konkurenční firmy Vodafone byla taková, že zveřejnila poskytování internetu v mobilu o víkendech zdarma, kampaň „Velikonoce“.

Z uvedených příkladů je vidět, že každá společnost dnes musí nutně uvažovat důsledky vlastních rozhodnutí v podobě reakce konkurenta a rozhodnout se, zda přijme roli inovátora nebo následovníka.

2.3.4 Vývoj telekomunikačního sektoru

Sektor telekomunikací historicky spadal pod tzv. *klíčová odvětví*, která byla ovládána státem. Velké množství dnešních problémů je spojeno právě s tímto obdobím státního monopolu, kdy celý takto nastavený systém nebyl schopen pružně reagovat na měnící se podmínky na rozvíjejícím se trhu. To bylo způsobeno hlavně snahou státu o udržení kontroly nad klíčovým odvětvím.⁴⁴

⁴³ SOUKUPOVÁ, J. a spol.: Mikroekonomie. Praha: Management Press 1996. ISBN 80-85943-17-4.

⁴⁴ MOOS, P. a T., ZELINKA. TELEKOMUNIKACE 2. přednáška Legislativní rámec v telekomunikacích. In: E-ident: laboratoř pro elektronické identifikační systémy a komunikaci [online]. 2009 [cit. 2011-10-22]. Dostupné z: http://e-ident.telematix.cz/vyuka/02_Telekomunikace_prednaska.pdf

K uvolnění tohoto odvětví docházelo postupně v 80. letech 20. století a konečný akt byl vysloven v roce 1996, kdy bylo rozhodnuto, že operátoři mohou začít podnikat v mezinárodním měřítku za účelem vytvoření konkurenčního prostředí. V Evropě byly tyto snahy zmařeny bývalými monopoly, které i dosud částečně zůstaly pod kontrolou státu jako například Deutsche Telekom AG, který je v současnosti majetkově zainteresován ve velké většině nejenom evropských telekomunikačních společností. Vzhledem k problémům, které byly postupně odhalovány, přišla EU v roce 1999 s opatřením pod názvem **Nový regulační rámec**, který by měl zajišťovat jasné meze, ve kterých bude odvětví ukotveno. Tento rámec musel být členskými státy EU přijat v roce 2003.⁴⁴

V období po liberalizaci telekomunikačního odvětví do počátku světové hospodářské krize v roce 2008, celý sektor vzkvétal. Dalo by se říct, že šlo o jakési období „čekání na krizi“. Potom došlo k tomu, co bylo nevyhnutelné a vlivem vysoké dynamiky nově liberalizovaného odvětví telekomunikací, novými technologiemi, novými hráči na trhu a obrovským očekáváním investorů, byl zaznamenán pád akcií těchto společností na zlomek jejich původních hodnot. Nicméně i přes tento propad nebyl uskutečněn žádný radikální růst cen služeb telekomunikačních společností naopak skutečnosti takového pádu hodnoty společností, vedla k pročištění trhu a opětovnému růstu hodnoty akcií přeživších podniků. Ty byly sice zatíženy obrovskými dluhy, ale i to bylo v podstatě jedním z impulsů pro vlastníky a akcionáře, aby nenechaly společnosti zbankrotovat.⁴⁴

V roce 2008, kdy ve světě propukla naplno finanční a ekonomická krize, je odvětví telekomunikací ještě stále na vzestupu. A v únoru roku 2009 na „Mobile World Congressu“ v Barceloně se nechali šéfové tří velkých operátorů - César Alierta (Telefónica), Vittorio Colao (Vodafone) a Fredrik Baksaas (Telenor) – slyšet, že krize se jich netýká. Lépe řečeno, že krize na odvětví telekomunikací nemá velký vliv. Také vrcholné vedení společnosti T-Mobile International, které uspořádalo ve stejné době tiskovou konferenci, prohlásilo následující: **„Ekonomický dopad krize na odvětví telekomunikací není tak významný. Mobilní telefon představuje pouhá tři procenta z rozpočtu průměrného uživatele, a je to položka, se kterou se bude jen obtížně uskromňovat. Já sám bych byl radši několik dní bez večere, než se vzdát mobilu.“**⁴⁵ Vše tedy počátkem roku 2009, kdy byl již svět zmítán finanční a ekonomickou krizí vypadalo

⁴⁵ Hamid AKHAVAN, tisková konference T-Mobile International, 2009.

tak, že sektor telekomunikací je naprosto ojedinělou výjimkou a krize jej opravdu nedostihne. Také Stuart Evers, generální ředitel GTS Novera, v rozhovoru pro „Lidovky.cz“ srpnu roku 2010 řekl, že „*v telekomunikacích je ale vše jiné. Krize na odvětví dopadá až letos a ke skutečnému oživení dojde zřejmě až příští rok.*“⁴⁶

Ovšem po zveřejnění výsledků roku 2010, tedy počátkem roku 2011, byla realita poněkud jiná. Na obrázku 10, který poskytuje pohled na meziroční změny tržeb v sektoru telekomunikací a IT v běžných a stálých cenách⁴⁷, je velice patrné, že jak telekomunikace, tak i celé odvětví ICT zaznamenalo v posledních letech značný pokles. Dokonce je z obrázku zřetelné, že sektor telekomunikací se vyvíjel výrazně negativněji než například sektor IT, to znamená, že výsledky za celé odvětví ICT jsou v podstatě korigovány, do jisté míry, příznivějším vývojem v sektoru IT a tím pádem nevynikne tolik propad v sektoru telekomunikací. Oproti všem očekávání, respektive výroků nejvyšších představitelů telekomunikačních společností, byl rok 2010 v podstatě naprostým dnem propasti, vytvořené propadem tržeb v posledních 5 letech. Až od roku 2011 vidíme v odvětví velice pozvolný posun směrem vzhůru zpět do černých čísel.⁴⁸

Nicméně ani rok 2011 zatím nepřinesl výrazné oživení. Podle posledních známých výsledků za první pololetí se zotavení nekonalo a naopak po příznivém vývoji v prvním čtvrtletí, došlo ve druhém čtvrtletí k výraznému poklesu tržeb, na druhé straně analytička sektoru telekomunikací v SVE v Erste Group Vera Sutedja v září 2011 v rozhovoru pro www.ipoint.cz uvedla: „přestože operativní výsledek telekomunikačního sektoru zemí SVE je stále ještě relativně slabý, co do ocenění je vývoj sektoru již poměrně dobrý.“ Tím bylo myšleno, že druhé pololetí by mělo přinést opětovný růst tržeb hlavně v důsledku

⁴⁶ Stuart EVERS, generální ředitel GTS Novera. In: Lidovky.cz[online]. MAFRA, a.s., 2010 [cit. 2011-10-23]. ISSN 1213-1385. Dostupné z:

http://www.lidovky.cz/tiskni.asp?r=ln_noviny&c=A100812_000058_ln_noviny_sko

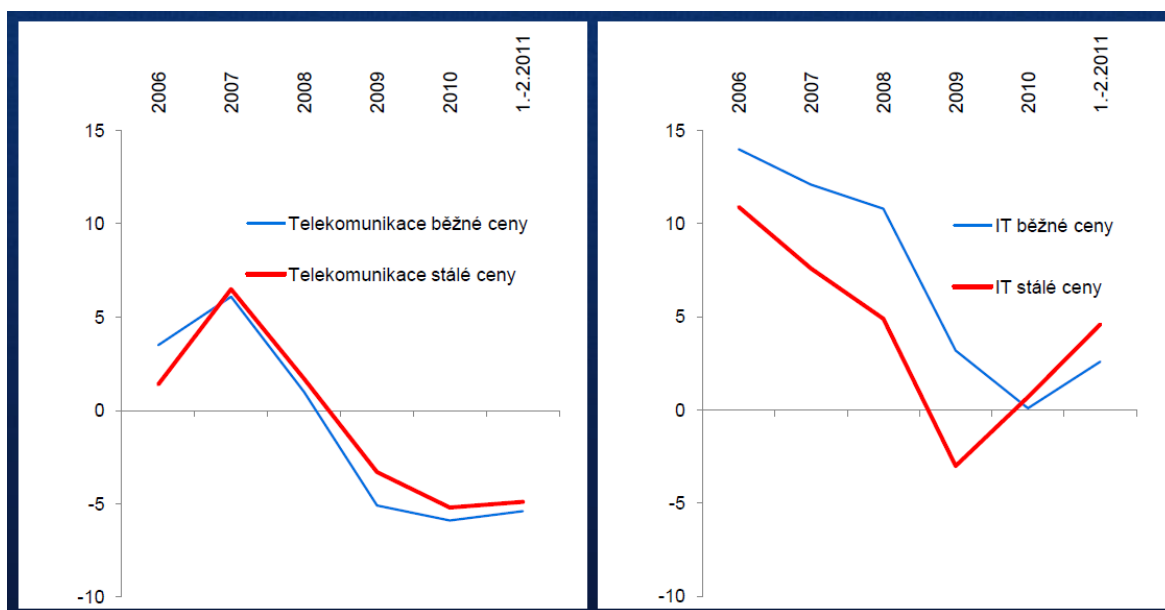
⁴⁷ **Běžná cena** = Skutečná cena. Ukazatel vyjádřený v běžných cenách je ukazatel ve skutečných cenách daného období. Výraz běžná cena má smysl především pro odlišení ukazatelů v běžných a stálých cenách.

Stálá cena = Cena určitého konkrétního období. Oceněním ukazatele ve stálých cenách se získá fiktivní hodnota ukazatele, která zachycuje změnu ukazatele pouze ve fyzických jednotkách při konstantních cenách.

⁴⁸ DUBSKÁ, D. ICT v ČR: kde krize dosud nejvíc bolela?. Konference Fórum e-TIME 2011 květen 2011 [online]. 2011[cit. 2011-10-16]. Dostupné z:

http://data.eventworld.cz/file/etime2011/prezentace/CSU_Dubka_Prezentace_konference_ICT.pdf

vlivu sezónních faktorů na jejich vývoj a díky růstu v segmentech mobilních služeb a ICT.⁴⁹



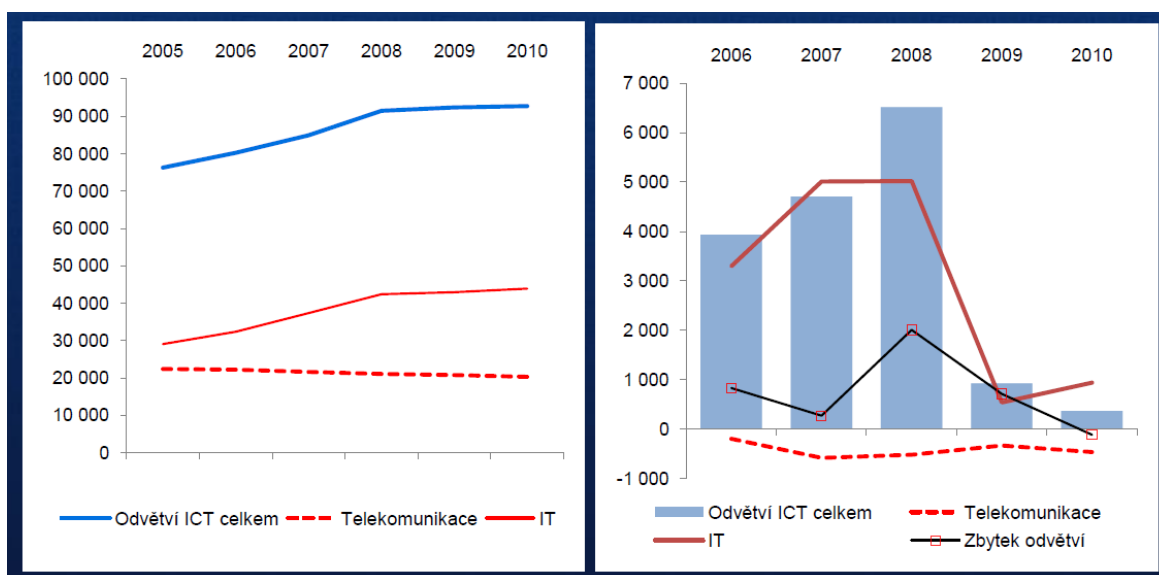
Obrázek 10 Tržby v sektoru telekomunikací a IT (meziroční změny v %)

Zdroj: (Drahomíra Dubská, Český statistický úřad, konference E-Time, 2011)

V letech 2009 a 2010 došlo k výrazné změně v chování zákazníků, kteří byli krizí donuceni celkově snížit používání těchto služeb například i tím, že docházelo k uzavírání poboček, nebo snižování stavů zaměstnanců. V extrémním případě bylo možné registrovat i úplný odchod společnosti ze země. Na druhé straně podle zprávy ČSÚ, na rozdíl od české ekonomiky jako celku, kde docházelo k radikálnímu poklesu zaměstnanosti až v krizovém období v roce 2009, v telekomunikacích byly tyto poklesy patrné již od roku 2007 a rok 2010 byl opět ve znamení ještě většího propadu zaměstnanosti, který byl příčinou toho, že zaměstnanost je poprvé v celém segmentu ICT, kam telekomunikace patří, meziročně nižší. Na obrázku 11 vlevo jsou zobrazeny průměrné počty pracovních sil ve fyzických jednotkách v jednotlivých sektorech, jakož i v celém odvětví. Z tohoto pohledu lze konstatovat, že průměrné počty zaměstnaných osob v odvětví mají mírně stoupající tempo, a to hlavně v důsledku technologického rozmachu v sektoru IT. Pokud bychom se zaměřili

⁴⁹ Telekomunikační sektor bojuje i nadále s problémem utlumených spotřebních a státních výdajů – stabilizace se očekává v roce 2012[online]. Česká kapitálová informační agentura, a.s., 2011 [cit. 2011-10-25]. ISSN 1214-2131. Dostupné z: <http://www.ipoint.cz/zpravy/27319204-hnacim-motorem-telekomunikacniho-sektoru-jsou-sezonni-faktory-a-rust-mobilniho-prenosu-dat/>

čistě na sektor telekomunikací, je patrné, že počty zaměstnanců spíše řídnou. Příčiny takového vývoje můžeme hledat především ve snižujících se tržbách, které byly rozebrány v předchozím textu. Vpravo můžeme vidět meziroční přírůstky zaměstnanců, opět rozložené na jednotlivé sektory odvětví ICT. Z tohoto pohledu je zřejmé, že v odvětví po roce 2008 dochází k radikálnímu zabrzdění přijímání nových zaměstnanců. Zde lze pozorovat hlavně značný útlum v sektoru IT, který byl v podstatě předvídatelný, protože v posledních letech docházelo k nepřetržitému růstu celého sektoru a nyní se nutně jej stabilizovat. Samozřejmě ekonomická situace vše urychlila. Naopak sektor telekomunikací je z tohoto pohledu celkově vyvážený, pokles přírůstků nových zaměstnanců je jen velice mírný.^{48, 49}

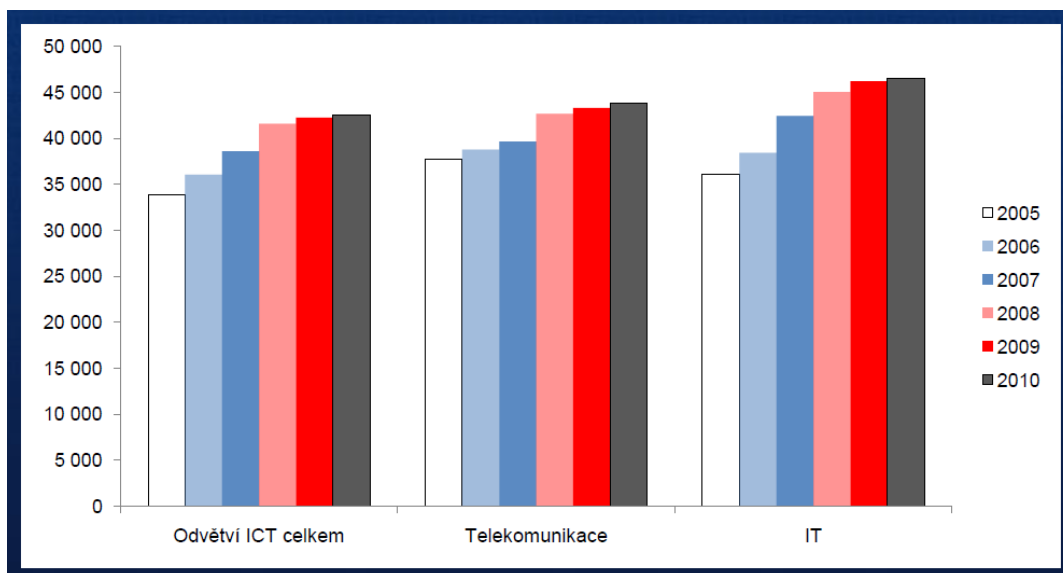


Obrázek 11 počty pracovníků v ICT (vlevo průměrné počty fyzických osob; vpravo meziroční přírůstky)

Zdroj: (Drahomíra Dubská, Český statistický úřad, konference E-Time, 2011)

Faktem však je, že skutečnost, že byly počty fyzických pracovních sil sníženy, vedla k tomu, že průměrná mzda v odvětví informačních a komunikačních technologií (dále jen ICT) dále rostla, jak dokazuje další obrázek 11. V odvětví telekomunikací byla vlivem propouštění zvýšena průměrná mzda o 1,5% a v roce 2011 o 1,1%, to znamená, že průměrná mzda byla o 59,7% vyšší než ve zbytku ekonomiky. Lze tedy konstatovat, že v roce 2010 došlo vlivem krize v telekomunikacích k poklesu zaměstnanosti o 2,2%, ale zároveň tím byl umožněn růst průměrné mzdy o 1,1%. Na druhé straně vývoj v segmentu

IT je podstatně lepší, než je tomu v telekomunikacích, což je také důvodem zkreslení celkových výsledků v odvětví ICT. V posledním čtvrtletí roku 2010 totiž vykazovalo odvětví ICT účetní přidanou hodnotu⁵⁰ -5,1%, ale sektor telekomunikací samostatně ukázal hodnotu -15,5%.^{51, 48}



Obrázek 12 Průměrná mzda v odvětví ICT (v CZK)

Zdroj: (Drahomíra Dubská, Český statistický úřad, konference E-Time, 2011)

Závěrem k této kapitole je vhodné, seznámit čtenáře i s průběhem roku 2011, V době zpracování této práce však nebyla všechna data ještě k dispozici a je tedy možné je rozebrat pouze částečně. Obecně je očekáváno, že výsledky 2. pololetí budou podstatně lepší než v 1. pololetí, a to především proto, že druhá polovina roku s sebou přináší období dovolených v zahraničí a svátků vánočních, což by se mělo na výsledcích pozitivně projevit. Hlavním problémem telekomunikačního trhu pro rok 2011 zůstává fakt, že tento sektor je pod silným tlakem útlumu spotřebních i státních výdajů a stabilizace je opět odsunuta do roku 2012. Na druhé straně hodnota telekomunikačních společností v Evropě

⁵⁰ Účetní přidaná hodnota vyjadřuje, kolik podnik "přidal" k nakoupeným vstupům tj. materiálům, zboží a službám. Účetní přidaná hodnota je součtem těchto položek:

obchodní marže (rozdíl mezi tržbami za prodej zboží a náklady vynaloženými na prodané zboží)

+ tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb

+ změna stavu vnitropodnikových zásob vlastní výroby

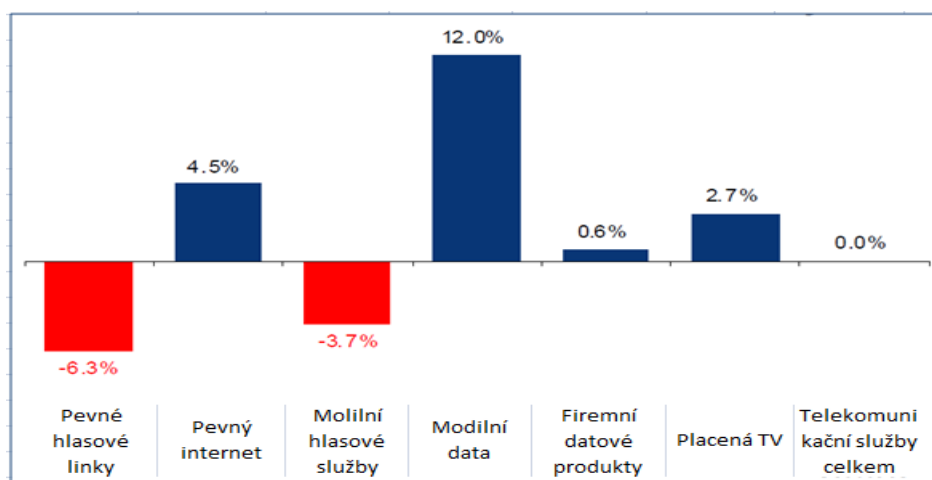
+ aktivace

- výkonová spotřeba. (zdroj: ČSÚ)

⁵¹ Lidovky.cz[online]. MAFRA, a.s., 2010 [cit. 2011-10-23]. ISSN 1213-1385. Dostupné z:

http://www.lidovky.cz/tiskni.asp?r=ln_noviny&c=A100812_000058_ln_noviny_sko

je opět vysoko v černých číslech. Na českém trhu je situace velmi obdobná jako ve zbytku Evropy, je silně patrný pokles tržeb v oblasti pevných a mobilních hlasových služeb a úrovně zisku z nich, způsobený radikálním přestupem k internetové telefonii, umožněné pomocí technologie VoIP, zlevněním tarifů, poklesem roamingových poplatků, řízeným EU a v neposlední řadě i konkurenčním bojem, který lze velice zřetelně pozorovat i v České republice. Z toho důvodu je nynější snahou operátorů rozšíření svých podnikatelských aktivit na další oblasti ICT segmentu a hovoří se o vzniku, tzv. „plně integrovaných společnostech“, které jsou schopny nabídnout zákazníkovi služby od mobilního širokopásmového připojení k internetu, přes prodej placené TV, pevného širokopásmového připojení až po IT služby nebo obchod energiemi. Na obrázku 13 jsou zachyceny změny tržeb v prvním pololetí 2011. Je zřejmé, že avizovaný přesun pozornosti telekomunikačních podniků na další oblasti ICT segmentu je více než nutný. Tržby za hlasové produkty jsou i v roce 2011 na ústupu, naopak díky novým technologiím slaví úspěchy mobilní internet a placená televize.^{52, 53}



Obrázek 13 Tržby ze služeb v sektoru telekomunikací v prvním pololetí 2011 (změny v %)

Zdroj: (investicniweb.cz, 2011)

⁵² DUBSKÁ, D. ICT v ČR: kde krize dosud nejvíc bolela?. Konference Fórum e-TIME 2011 květen 2011 [online]. 2011[cit. 2011-10-16]. Dostupné z:

http://data.eventworld.cz/file/etime2011/prezentace/CSU_Dubka_Prezentace_konference_ICT.pdf

⁵³ Telekomunikační akcie ve střední a východní Evropě: Druhé pololetí bude lepší než první.

Investicniweb.cz [online]. 2009[cit. 2012-02-21]. Dostupné z:

<http://www.investicniweb.cz/trhy/sektory/2011/9/7/clanky/telekomunikacni-akcie-ve-stredni-vychodni-evrope-druhe-pololeti-bude-lepsi-nez-prvni/>

3 Ekonomická analýza a metody komplexního hodnocení podniku

Na úvod této kapitoly je vhodné vysvětlit, co si představit pod pojmem analýza a co lze pokládat za ekonomickou analýzu a jakým způsobem s ní nakládat. Pojem analýza lze přeložit také jako rozbor a pod pojmem rozbor už si člověk může lépe představit, co by mělo být jeho podstatou. Nicméně pro úplnost zde bude citována definice z Akademického slovníku cizích slov, pod pojmem rozbor tedy obecně rozumíme: *„všeobecnou metodu zkoumání jednotlivých složek a vlastností nějakého předmětu, jevu, činnosti; myšlenkové nebo faktické rozkládání jednoho na mnohé, celku na části, děje na akty....v ekonomii: zkoumání stavu a vývoje určitého ekonomického systému, jeho částí, okolí nebo určitého ekonomického jevu“*.⁵⁴ Výkladů i pojetí širě tohoto pojmu je více, pro účel této práce však výklad z Akademického slovníku cizích slov bude dostačující.

Nyní, když tedy víme, co je to analýza, co si tedy představit pod spojením ekonomická analýza. Ekonomickou analýzu je možné analogicky chápat jako: *„sledování určitého ekonomického celku (jevu, procesu), jeho rozklad na dílčí složky a jejich podrobnější zkoumání a hodnocení za účelem stanovení způsobu jejich zlepšení, a jejich opětovnou skladbu do upraveného celku, a to s cílem zlepšení jeho fungování a zvýšení výkonnosti; tento postup zahrnuje další činnosti vč. syntézy, specifických matematicko-statistických metod, metod hodnocení aj.“*⁵⁵ Takto definovanou ekonomickou analýzu lze požit pro zkoumání malého podniku, celé velké společnosti nebo jednotlivé vnitropodnikové útvary. Vstupem mohou být různé činnosti a jevy, finanční i nefinanční údaje a dokonce i neekonomické veličiny. Vždy je ale podstatou ekonomické analýzy zhodnocení a návrh zlepšení současného stavu.⁵⁵

⁵⁴ Akademický slovník cizích slov. Praha: Akademia 2001.

⁵⁵ SYNEK, M.: Ekonomická analýza. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze 2003.

3.1 Historie a vývoj ekonomického modelování

Počátky ekonomického modelování lze spatřit již v 17. století, konkrétně anglický kritik merkantilismu⁵⁶ sir William Petty ve svých dílech poukazoval na nutnost měření ekonomických veličin a sledování vztahu mezi nimi. Mimo jiné byl tento velký ekonom jedním z prvních vědců, kteří začali používat teorii pravděpodobnosti.^{57, 58}

Dalším předchůdcem ekonomického modelování byl francouzský ekonom Francois de Quesnay, zakladatel školy fyziokratů⁵⁹, který ekonomické procesy nejen sledoval, ale i popsal vztahy, které jsou mezi nimi uskutečňovány. Jeho práce byla založena na určení způsobu, jakým jsou mezi jednotlivé třídy tehdejší společnosti rozdělovány důchody, které byly generovány zemědělstvím, a také se snažil stanovit podmínky plynoucí z procesu rozšířené reprodukce. Výsledky byly sepsány roku 1758 v díle „Analýza ekonomické tabulky“, která obsahovala v podstatě první ekonomický model, tak jak jej známe dnes, na světě. Tato tabulka byla zachycením pohybu ročního čistého důchodu v ekonomice a zároveň peněžních toků mezi jednotlivými segmenty domácího hospodářství.

V průběhu dějin se vyskytlo ještě mnoho ekonomů, kteří přispěli svou kapkou k modernímu ekonomickému modelování, nicméně pro tuto práci bude dostačující, pokud bude zaměřena pozornost již pouze na moderní dějiny ekonomie. Konkrétně na norského ekonoma, který byl oceněn Nobelovou cenou za ekonomii, Trygve Haavelma. Tento velký ekonom přišel ve své disertační práci s myšlenkou odhadování ekonomických vztahů pomocí metod, které byly používány pouze ve statistice, čímž byl umožněn výzkum složitých ekonomických procesů. Dále Haavelma přišel s tzv. metodou simultánního odhadu, čímž byly z modelů odstraněny problémy vzájemné závislosti faktorů.⁵⁷

Posledním jmenovaný bude americký matematik George Bernard Dantzig. Ten je považován za otce tzv. lineárního programování, kterým po druhé světové válce bylo ekonomické modelování silně ovlivněno. Ve svých dílech navázal na ruskou školu

⁵⁶ merkantilismus je ekonomický směr myšlení, který upřednostňoval sílu vlády a regulaci ekonomiky

⁵⁷ TULEJA, P. Analýza pro ekonomy. Brno: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1801-6.

⁵⁸ SYNEK, M. Ekonomická analýza. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2003. ISBN 8024506033.

⁵⁹ Fyziokrat je představitel francouzské ekonomické školy, která je založena na myšlence, že zemědělství poskytuje hlavní zdroj bohatství

matematiky, vedenou Leonidem Vitalijevičem Kantorovičem, nositelem Nobelovy ceny za ekonomii (1975), který přišel s hlavními myšlenkami lineárního programování.⁵⁷

3.2 Úvod do ekonomické analýzy podniku

Jak již bylo řečeno, základem ekonomické analýzy je sledování vývoje jednotlivých ekonomických (i neekonomických) procesů, činností nebo jevů a vztahů mezi nimi. Tato sledování jsou zpravidla regulována procesem zobecnění a díky tomu je do výsledků vnášen pořádek a jsou regulována irelevantní a nadbytečná data. Konečný abstrakt by měl být stručným výtahem všech důležitých dat rozebíraného jevu, který by měl mít základ v již existujících standardizovaných procesech.^{57, 58}

Zalai ve své práci „*Finančno-ekonomická analýza podniku*“⁶⁰ rozděluje ekonomickou analýzu do dvou základních okruhů. První okruh obsahuje analýzu souhrnných, také lze označit jako komplexní, výsledků, která by měl zajímat hlavně vrcholné orgány podniku. Druhý okruh ekonomické analýzy má obsahovat parciální, neboli dílčí, výsledky, které jsou používány především v jednotlivých útvarech společnosti. Dále je možné setkat se s rozdělením na dlouhodobé a krátkodobé analýzy, což je závislé na délce období, kterého se rozbor dotýká. Případně existuje také rozdělení podle pravidelnosti, tedy na pravidelné a nepravidelné analýzy.^{61, 60}

Výsledky, které jsou ekonomickou analýzou generovány, mohou sloužit několika rozdílným skupinám uživatelů. Každá skupina požaduje informace v jiné podobě, ať už jde o více či méně podrobné výkazy, nebo specifické vyjádření určitých ukazatelů a podobně. Uživatelé bývají obvykle následující skupiny, které jsou shrnovány výrazem **stakeholders**:

- management podniku,
- statutární orgány,
- akcionáři,
- zaměstnanci a odbory,
- finanční úřad,
- orgány statistiky,

⁶⁰ ZALAI, K. aj. *Finančno-ekonomická analýza podniku*. Bratislava: SPRINT, 1997.

⁶¹ SYNEK, M, H. KOPKÁŇ a M. KUBÁLKOVÁ. *Manažerské výpočty a ekonomická analýza*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-154-3.

- banky,
- investiční společnosti,
- věřitelé aj.⁶²

Druhá stránka věci je, kdo ekonomické analýzy pro stakeholdery připravuje. Jde především o to, z jakých informací daný zpracovatel vychází, tedy jaké informace jsou mu vlastně k dispozici. Pro příklad, internímu pracovníkovi controllingu budou podány určitě širší a úplnější informace, než které budou poskytnuty analytikovi z externí výzkumné společnosti. Dále je také důležité vědět, od koho informace pochází, protože různí zpracovatelé mohou mít také různý cíl, a tím pádem jsou jejich analýzy zaměřeny na jiné hodnoty. Taková hodnotící kritéria lze rozdělit z pohledu ekonoma na ekonomická a neekonomická. V první skupině budou výsledky vyjádřeny většinou peněžními ukazateli v podobě konkrétního výkazu, například výkazy zisků a ztrát, cashflow a podobně. Neekonomická kritéria hodnocení jinak řečeno mimoekonomická kritéria, jsou vyjadřována v podobě jiných než peněžních výkazů, například kvalita managementu, spokojenost zákazníka a jiné. Takové výkazy jsou v posledních letech používány stále víc. V dalších oblastech rozdělení hodnotících kritérií, jsou používány čtyři základní typy, které můžeme vidět v tabulce 6, včetně jejich vysvětlení.^{61, 62}

Tabulka 6 Základní hodnotící kritéria ekonomické analýzy

Hodnotící kritéria - 4 základní typy	
Typ	Význam
standards	jedná se o plánované hodnoty - srovnání skutečnosti s plánem
časová srovnání	porovnání absolutních ukazatelů pomocí rozdílu nebo podílu
konkurenční srovnání	jde o metody srovnání se s konkurencí, jako například benchmarking, spider analýza atd.
obecné požadavky	jde o požadavky nachování a jednání pracovníků

Zdroj: (zpracováno podle: Synek, M. aj. Manažerské výpočty a ekonomická analýza, 2009)

⁶² VEBER, J. aj. Management : základy, prosperita, globalizace. Praha: Management Press, 2000. ISBN 80-7261-029-5.

Abychom byli schopni prezentovat jakékoliv výsledky ekonomické analýzy, je nutné vycházet z ekonomických a statistických modelů, kterou poskytují podklad pro analýzu chování reálných v praxi, fungujících systémů. Tyto modely mohou být členěny mnoha způsoby, jako například jednorovnicové a víceroovnicové, dynamické a statické, lineární a nelineární nebo analytické či prognostické modely.⁵⁷

3.3 Metody hodnocení podniku

V této kapitole budou shrnuty základní metody hodnocení podniků. Ekonomická analýza poskytuje mnoho způsobů, jak daný podnik zhodnotit. Především se v této části bude pozornost věnovat ukazatelům, které ekonomická analýza používá a práci s nimi. Postupně budou představeny možnosti práce s ukazateli pomocí indexů, soustav ukazatelů a metod komplexního hodnocení podniků v podobě speciálních modelů.

3.3.1 Ukazatele v ekonomické analýze

Ukazatel je v podstatě jakousi základní stavební jednotkou jakékoliv analýzy. Bez toho abychom si stanovili ukazatele, na základě kterých budeme provádět rozbor, nelze vůbec začít. Dle Synka⁶³ je ukazatel obecným označením nějakého jevu a jeho číselná velikost je jeho hodnotou. Hindls⁶⁴ definuje ukazatel jako specifickou statistickou veličinu, která podává obraz o určité sociálně-ekonomické skutečnosti. Nyní bude soustředěna pozornost na to, jaké možnosti ukazatelů v ekonomické praxi existují.

V první řadě je důležité vědět, v jakých jednotkách bude určitý ukazatel vykazován. V tomto smyslu lze rozdělit měrné jednotky do tří základních skupin, kterými jsou:

- peněžní jednotky (EUR, Kč, USD, GBP),
- fyzikální jednotky (metr, kilogram, WATT apod.),
- naturální jednotky (počet kusů, lze použít i fyzikální jednotky).⁶³

Někdy se můžeme setkat i s dalším rozdělením jako například časové, procentuelní, smíšené nebo bezrozměrné. To ovšem pro náš text není zcela zásadní.

⁶³ SYNEK, M., H. Kopkáně, M. Kubálová. Manažerské výpočty a ekonomická analýza. s. 157.

⁶⁴ HINDLS, R., HRONOVÁ, S. a SEGER, J. Statistika pro ekonomy. 2002.

Měrná nebo měřicí jednotka je tedy způsob vyjádření určitého ukazatele tak, aby bylo možné s ním dál konkrétním způsobem pracovat. Například pro stanovení průměrné mzdy bude použita peněžní jednotka, v Čechách nejčastěji koruna nebo euro, pro vyjádření množství výrobků budou použity jednotky fyzikální nebo naturální jako například počet metrů látky nebo počet kilogramů uhlí.

Existuje celá řada ukazatelů. Možnosti rozdělení jsou vypsány níže v textu, nicméně blíže budou popsány pouze některé druhy, které budou dále použity v ekonomické analýze. Níže tedy rozdělení ukazatelů dle Synka⁶⁵:

- Absolutní a relativní – jednoduše řečeno absolutní ukazatel vyjadřuje daný jev bez další návaznosti na další ukazatele, jako například počet kusů. Relativní ukazatele vyjadřují velikost jednoho ukazatele na jednotku druhého. Tyto ukazatele budou dále popsány níže.
- Primární a sekundární – hodnotu primárního ukazatele je třeba fyzicky změřit, kdežto hodnoty sekundárních ukazatelů jsou posléze počítány z primárních ukazatelů.
- Naturální a peněžní – toto rozdělení v podstatě kopíruje rozdělení měrných jednotek. Ukazatel vyjádřený v peněžních jednotkách je tím pádem i ukazatelem peněžním, zatímco ukazatel vyjádřený v naturálních jednotkách je označován jako ukazatel naturální.
- Věcné, prostorové a časové – tyto ukazatele jsou běžně používány ve statistice. Věcným ukazatelem je myšlena obsahová náplň, prostorový udává jakýsi celek (prostor), kterého se ukazatel týká, například podnik, stát a podobně. Časový ukazatel je vyjádřením nějakého intervalu nebo okamžiku a jsou dále děleny právě dle trvání na tokové a stavové ukazatele. Stavové jsou ty, které byly naměřeny v konkrétním okamžiku a jsou dané, kdežto tokové jsou ty, které vyjadřují časový interval.
- Kvalitativní a kvantitativní – kvalitativní ukazatel je například stupeň rozvinutosti podniku nebo stupeň vzdělanosti obchodníků. Kvantitativní ukazatel je obvykle měřitelný, jako například počet zaměstnanců nebo výše základního kapitálu.

⁶⁵ SYNEK, M., H. KOPÁNĚ, M. KUBALOVÁ. Manažerské výpočty a ekonomická analýza. s. 158-165.

- Analytické a syntetické – analytické jsou jakési dílčí výsledky během analýzy, kdežto syntetické jsou ty souhrnné ukazatele, které jsou následně z dílčích počítány. Zalai⁶⁶ shrnuje tyto ukazatele pod kvalitativní výsledky podnikové činnosti.
- Extenzivní, intenzivní a ukazatele struktury – takové rozdělení je velice podobné dělení na absolutní a relativní ukazatele, protože extenzivní jsou vždy také absolutní, tzn. množství nebo objem. Intenzivní ukazatelé vyjadřují úroveň, například likvidity, a společně se strukturními jsou součástí relativních ukazatelů. Strukturní ukazatel je vyjádření podílu dílčích částí na celku, podíl administrativních pracovníků na celkovém počtu zaměstnanců podniku.
- Finanční a nefinanční – pod finančními si lze představit ukazatele finanční analýzy (ROI, ROE, Cash Flow). Nefinanční jsou vyjádření hodnot, jako je tržní podíl, spokojenost zákazníka nebo inovační schopnost firmy.

K dalšímu pochopení problematiky bude pojednáno o relativních (poměrových) ukazatelích ekonomické analýzy podniku, které budou použity v případové studii.

Poměrových ukazatelů lze nalézt celou řadu, v tomto textu však budou podrobně diskutovány pouze základní, běžně používané ukazatele, jaké uvádí i většina dostupné literatury. Například Mařík⁶⁷ pro analýzu poměrových ukazatelů použil členění na ukazatele likvidity, rentability, aktivity a zadlužení.

Likvidita

U likvidity lze hovořit o třech druzích ukazatelů. Jde především o to, co všechno bude započítáno. U *běžné likvidity* je kalkulováno s celkovými oběžnými aktivy⁶⁸ (dále jen OA), tedy zásoby, pohledávky a krátkodobý finanční majetek. Běžná likvidita je tedy podílem OA a krátkodobého cizího kapitálu⁶⁹, tj. souhrnu krátkodobých bankovních a dodavatelských úvěrů a záloh od odběratelů.

⁶⁶ ZALAI, K. Hodnotenie ekonomickej úrovne priemyselných podnikov. 1986.

⁶⁷ MAŘÍK, M. Metody oceňování podniku : proces ocenění - základní metody a postupy. 2007. s 102-108.

⁶⁸ Oběžná aktiva = aktiva přeměnitelná maximálně rok 1 roku na peníze

⁶⁹ Krátkodobý cizí kapitál = všechny závazky, které podnik musí splatit do 1 roku

Druhý ukazatel, tzv. *pohotová likvidita* operuje s OA bez zásob. Pohotovou likviditu tedy vyjadřuje poměr OA - zásoby/krátkodobý cizí kapitál. Dále je počítána tzv. *okamžitá likvidita*, která je vyjádřena podílem peněžních prostředků a krátkodobého cizího kapitálu. V rámci počítání likvidity se můžeme setkat i s pojmem *pracovní kapitál*, který vyjadřuje rozdíl mezi OA a krátkodobým cizím kapitálem.

Počítání likvidity podniku má své nesporné výhody v jednoduchosti, rychlosti a srozumitelnosti, a proto je v praxi hojně využíváno. Na druhé straně jsou tyto ukazatele statické tzn., neukazují vývoj podniku v čase, pouze určitý okamžik.⁷⁰

Rentabilita

Ukazatele rentability jsou určitým výkazem výkonnosti podniku. V tomto smyslu jde podniku především o ukazatel výkonnosti celkového kapitálu, který je označován zkratkou ROA (return on assets). V podstatě jde o vyjádření toho, jak je podnik schopen tvořit zisk, bez ohledu na to, zda prostředky k jeho tvorbě pochází z vlastních, či cizích zdrojů. Obecně by pro ukazatele rentability mělo platit, že minimální hodnota takového ukazatele je shodná s hodnotou bezrizikové úrokové míry, což je v podstatě výše úroků u státních dluhopisů.^{71, 72}

$$ROA = \frac{\text{Zisk}}{\text{Celkový kapitál}} \quad (1)$$

Dalším významným ukazatelem je výkonnost vlastního kapitálu, označována jako ROE (return on equity). Tento ukazatel vyjadřuje jak je podnik schopen zhodnotit prostředky, které byly do jeho činnosti vloženy.

$$ROE = \frac{\text{Zisk}}{\text{Vlastní kapitál}} \quad (2)$$

Aktivita

⁷⁰ MAŘÍK, M. aj. Metody oceňování podniku : proces ocenění - základní metody a postupy. Praha: Ekopress, 2007. ISBN 978-80-86929-32-3.

⁷¹ ZIKMUND, M. Ukazatele rentability. In: Business Vize [online]. 2010 [cit. 2011-12-06]. ISSN 1805-0263. Dostupné z: <http://www.businessvize.cz/financni-analyza/ukazatele-rentability>

⁷² SYNEK, M. aj. Podniková ekonomika. Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-892-4.

Ukazatelé tohoto druhu ukazují, jak dlouho má podnik vázán kapitál v daných aktivech. Nejčastěji je možné setkat se s těmito ukazateli:

Doba splatnosti pohledávek. Jde o průměrný počet dní, kdy podnik inkasuje pohledávky. V praxi je hodnota kolem 14 dní považována za excelentní, na druhé straně podnik, splatnost nad 70 dní již není dobrým ukazatelem.

$$\text{Doba splatnosti pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky z obchodního styku}}{\text{průměrné denní tržby}} \quad (3)$$

Doba obratu zásob. U tohoto ukazatele je sledován počet obrátek zásob za dané období. Nejčastějším obdobím jsou dny a obecně platí, že čím menší doba obratu zásob je, tím efektivněji podnik hospodaří a řídí sklad.

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{průměrná zásoba}}{\text{tržby}/360} \quad (4)$$

Doba úhrady krátkodobých závazků, což znamená, za jak dlouho v průměru jsou uhrazeny závazky podniku, opět ve dnech. Optimální je, aby hodnota tohoto ukazatele nabývala vyšších hodnot, než doba splatnosti pohledávek. V podstatě jde o to, aby se podniku vrátily peníze dřív, než je sám musí vydat v podobě úhrady vlastních závazků.^{67, 72, 71}

$$\text{Doba úhrady krátkodobých závazků} = \frac{\text{Závazky z obchodního styku}}{\text{průměrná denní hodnota nákupu}} \quad (5)$$

Zadlužení

Ukazatele tohoto typu vyjadřují v podstatě podíl cizího kapitálu na celkovém kapitálu společnosti. Lze také říci, že ukazují velikost zadluženosti podniku. Optimální situaci lze v praxi považovat za takovou, kdy podnik není předlužen. Optimální poměr vlastního a cizího kapitálu se liší v závislosti na odvětví, ve kterém podnik svoji činnost provozuje. Pro průmyslové podniky platí, že vlastní kapitál by měl být vyšší než cizí kapitál, na druhé straně u peněžních podniků jako jsou banky je situace naprosto opačná a v praxi mohou

mít až 90% cizího kapitálu. U obchodních podniků je většinou poměr vlastního a cizího kapitálu kolem hodnoty 50:50. Zde je nejčastěji počítáno s tzv. zadlužeností 1, 2 a 3.^{73, 74}

$$Z1 = \frac{\text{Dlouhodobé závazky}}{\text{Vlastní kapitál}} \quad (5)$$

Ukazatel zadluženost 1 vypovídá o tom, kolik dluhů je podnik schopen uhradit pomocí vlastního kapitálu.

$$Z2 = \frac{\text{Dlouhodobé závazky}}{\text{Úhrnný vložený kapitál}} \quad (6)$$

Ukazatel zadluženost 2 je hodnota, kterou je vyjádřeno, kolik dlouhodobých cizích zdrojů je obsaženo v celkovém kapitálu podniku.

$$Z3 = \frac{\text{Závazky celkem} + \text{leasingové splátky}}{\text{Úhrnný vložený kapitál}} \quad (7)$$

Ukazatelem zadluženost 3 se vykazuje, kolik cizích zdrojů podnik používá celkem bez ohledu na to, zda jsou dlouhodobého nebo krátkodobého charakteru.

3.3.2 Operace s ukazateli

V předchozí části byly na závěr velmi okrajově naznačeny některé operace s poměrovými ukazateli. Nyní bude o operacích, které je možné s ukazateli provést pojednáno podrobněji. K těmto operacím jsou často používány indexy, které jsou založeny na změně jednoho ukazatele v porovnání s jiným, ať už je to v čase, prostoru nebo druhu. A dále se používají také rozdíly, což je v podstatě rozdíl dvou stejných ukazatelů, který je opět realizován v čase, prostoru nebo druhu. Jaké základní operace je možné s ukazateli provádět bude předmětem dalšího textu, který bude zaměřen na ty nejdůležitější z nich, které budou použity v praktické části analýzy.⁷⁵

⁷³ ZIKMUND, M. Ukazatelé rentability. In: Business Vize [online]. 2010 [cit. 2011-12-06]. ISSN 1805-0263. Dostupné z: <http://www.businessvize.cz/financni-analyza/ukazatele-rentability>

⁷⁴ SYNEK, M. aj. Podniková ekonomika. Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-892-4.

⁷⁵ SYNEK, M. Ekonomická analýza. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2003. ISBN 8024506033.

Srovnávání

Základní operací, která je běžně a masivně používána, je srovnávání. Srovnávat je možné pouze stejné ukazatele, jejichž hodnoty jsou naměřeny v různém čase, prostoru nebo druhu. Dále lze porovnat například skutečnost s plánem nebo lze použít absolutní či relativní srovnání. Pro vysvětlení můžeme uvést několik příkladů srovnávání podle Synka⁷⁶:

- hospodářské výsledky podniku v čase (roky, měsíce, týdny a podobně),
- srovnání se s jiným podnikem v odvětví (tržby, zisky, objem aktiv, ...),
- srovnání se s jiným podnikem v jiném odvětví (především výkonnost jednotlivých odvětví v ekonomice).

Srovnávání ukazatelů je poměrně jednoduché a rychlé, proto je často podniky používáno.

Shrnování a rozvrhování

U shrnování jde v podstatě o spojování ukazatelů v jeden celek, určení souhrnné hodnoty ukazatele například pro celé odvětví nebo za celý časový interval, řekněme, za celé desetiletí. Často se s těmito operacemi setkáváme u určování celkového počtu zaměstnanců v obrovských nadnárodních společnostech, kde jsou postupně sloučeny počty jednotlivých regionálních poboček, přes národní zastoupení až po globální celky.

Rozvrhování je operace opačná, tedy snaha o rozklad celku na jednotlivé díly. V ekonomické analýze hojně používaná metoda pro zkoumání činitelů, působících na určitý jev nebo proces. Pro ujasnění problematiky lze použít výčet metod pro finanční hodnocení podniku dle Maříka⁷⁷

- Ocenění na základě analýzy výnosů (výnosové metody),
- Ocenění na základě analýzy trhu (tržní metody),
- Ocenění na základě analýzy majetku (majetkové ocenění).

⁷⁶ SYNEK, M., Heřman Kopkáně, Markéta Kubálková. Manažerské výpočty a ekonomická analýza. s. 168-170.

⁷⁷ MAŘÍK, M. Metody oceňování podniku : proces ocenění - základní metody a postupy. 2007. s 37

Všechny tyto metody jsou založené na postupném rozkladu velkého celku na jednotlivé dílčí ukazatele, které mohou být použity pro porovnání například s jiným podnikem. A lze je také nazvat, jak říká Zalai⁷⁸ parciálními metodami hodnocení podniku.

Vazby mezi ukazateli

Vazby mohou být například slučovací nebo příčinné. O vazbě slučovací je hovořeno v případě, že ukazatele při hodnocení jevu mají stejnou funkci a informují o jednotlivých stránkách podniku. Tyto ukazatele jsou potom slučovány součtem nebo součinem pro získání hodnocení podniku. O vazbách příčinných se bavíme v případě, že dané ukazatele vystupují v pozici příčina a následku určitého jevu. Jde například o hodnocení rezerv podniku, když hledáme možnosti zlepšení daného procesu nebo situace.⁷⁹

Jako reprezentativní ukázka možností jak s ukazateli operovat byl tento výčet dostačující. Samozřejmě existuje mnohem více nejrozumnějších operací, ale v rámci rozsahu této práce nemohou být všechny uvedeny a dostatečně popsány.

3.3.3 Metody komplexního hodnocení podniku

Kromě hodnocení pomocí různých ukazatelů a soustav ukazatelů jako například pyramidový rozklad, byly vytvořeny i metody hodnocení podniků, které používají speciální modely založené na velice širokém základě dat. Tyto metody jsou mnohem složitější a náročné na zpracování, nicméně v praxi mohou přinést významné poznatky o situaci daného podniku, proto je jejich používání stále rozšířenější. Některé z těchto metod budou dále představeny a později i použity na konkrétním podniku.

Bonitní a bankrotní modely

Bonitní a bankrotní modely nejsou svou podstatou jasně odděleny, obě skupiny jsou založeny na přiřazení číselné hodnoty, na základě které je potom posuzováno finanční zdraví podniku. Rozdíl je v podstatě pouze v tom, k jakému účelu byly vytvořeny. Bankrotní modely mají za úkol podat informaci o tom, zda je firma v dohledné době ohrožena bankrotem. Tyto informace poskytuje na základě určitých symptomů, které jsou

⁷⁸ ZALAI, K. Hodnotenie ekonomickej úrovne priemyselných podnikov. 1986. s. 20.

⁷⁹ SYNEK, M.. Ekonomická analýza. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2003. ISBN 8024506033.

pro firmy před úpalkem obvyklé, jako například problémy s likviditou, rentabilitou nebo výší kapitálu. Bonitní modely jsou založeny na porovnání firem z jednoho odvětví mezi sebou. Na základě číselné hodnoty přináší modely informaci o tom, zda jde z pohledu finančního zdraví o dobrou nebo špatnou firmu. V praxi jsou z bonitních a bankrotních modelů nejčastěji používány Altmanovy modely (také známy jako Z-score), IN indexy, Taflerův bankrotní model nebo Kralickův Quit test. V rámci této práce se setkáme s Altmanovým bankrotním modelem Z-score a následně bude použit i Kralickův Quit test, a proto budou i podrobněji vysvětleny dále.

Altmanův model je v podmínkách České republiky velice oblíben, jedná se o poměrně jednoduchý model, který přináší dostačující informace o finančním zdraví podniku. Jde v podstatě o součet hodnot pěti poměrových ukazatelů s určitou přiřazenou váhou a tento součet, interpretován jako koeficient Z, je potom porovnán s danou stupnicí pro určení pozice podniku. Synek⁸⁰ poskytuje následující vysvětlení a předvedení metodiky Altmanova modelu, která je zatím poslední verzí:

X_1 – čistý pracovní kapitál⁸¹/aktiva celkem

X_2 – nerozdělený zisk minulých let/aktiva celkem

X_3 – EBIT⁸²/aktiva celkem

X_4 – tržní hodnota vlastního jmění (pokud podnik není obchodovatelný na burze jde o účetní hodnotu)/účetní hodnota celkových závazků

X_5 – tržby/aktiva celkem

$Z = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,998 X_5$ pro společnosti, které nejsou veřejně obchodovatelné na burze.

$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1 X_5$ pro společnosti, které jsou veřejně obchodovatelné na burze. Jak uvádí Růčková⁸³.

⁸⁰ SYNEK, M., H. KOPÁNĚ, M. KUBÁLKOVÁ. Manažerské výpočty a ekonomická analýza. s. 185.

⁸¹ čistý pracovní kapitál = oběžný majetek – krátkodobé závazky; krátkodobé závazky = dodavatelé + krátkodobé bankovní úvěry

⁸² EBIT = zisk před úroky a zdaněním

Hodnota koeficientu Z je potom zařazena do jednoho z následujících pásem:

$Z < 1,2$	pásma bankrotu,
$1,2 < Z < 2,9$	pásma šedé zóny,
$Z > 2,9$	pásma prosperity. ⁸⁴

Altmanův model je schopen předpovídat bankrot společnosti až dva roky dopředu.

Kralickův Quit test je složen ze soustavy čtyřech rovnic, dle kterých je potom hodnocena situace podniku. Dle Růčkové⁸⁵ hodnotí první dvě rovnice finanční stabilitu firmy a druhé dvě rovnice hodnotí výnosovou situaci firmy.

$R1$ = vlastní kapitál/aktiva celkem,

$R2$ = (cizí zdroje-peníze-účty u bank)/provozní cash flow,

$R3$ = EBIT/aktiva celkem,

$R4$ = provozní cash flow/výkony.

Výsledky jsou následně dosazeny do speciální tabulky číslo 7, ve které je jím přiřazena bodová hodnota, která poskytne základ pro hodnocení firmy.

Tabulka 7 Bodování výsledků Kralickova Quick testu

	0 bodů	1 bod	2 body	3 body	4 body
R1	< 0	0 – 0,1	0,1 – 0,2	0,2 – 0,3	> 0,3
R2	< 3	3 - 5	5 - 12	12 - 30	> 30
R3	< 0	0 – 0,08	0,08 – 0,12	0,12 – 0,15	> 0,15
R4	< 0	0 – 0,05	0,05 – 0,08	0,08 – 0,1	> 0,1

Zdroj: (Růčková, P. Finanční analýza : metody, ukazatele, využití v praxi. 2011. s. 81)

Hodnocení podniku je potom realizováno takto, pohybují-li se hodnoty výsledků nad bodovou úrovní 3, jde o bonitní firmu. Bodové hodnoty 1-3 vyjadřují opět šedou zónu a hodnoty pod jedním bodem upozorňují na problémy ve finančním zdraví podniku.⁸⁵³

Níže lze pro srovnání vidět další tabulku hodnocení, kde je vidět, že test je možné hodnotit několika způsoby.

⁸³ RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza : metody, ukazatele, využití v praxi. 2011. s. 73

⁸⁴ SYNEK, M., H. Kopkáně, M. Kubálová. Manažerské výpočty a ekonomická analýza. s. 185.

⁸⁵ RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza : metody, ukazatele, využití v praxi. 2011.

Tabulka 8 Stupnice hodnocení Quicktestu dle Kralicka

ukazatele	Stupnice hodnocení Kralicek (známky)				
	Velmi dobrý (1)	Dobrá (2)	Středně dobrý (3)	Špatný (4)	Ohrožen insolvenční (5)
Kvóta vlastního kapitálu	> 30%	> 20%	> 10%	< 10%	< 0%
Doba splácení dluhu v letech	< 3 roky	< 5 let	< 12 let	> 12 let	> 30 let
Průběžná známka 1: finanční stabilita	Aritmetický průměr hodnocení kvóty vlastního kapitálu a doby splácení dluhu				
Rentabilita celkového kapitálu	> 15%	> 12%	> 8%	< 8%	< 0%
Cash-flow v % podnikového výkonu	> 10%	> 8%	> 5%	< 5%	< 0%
Průběžná známka 2: výnosová situace	Aritmetický průměr hodnocení rentability celkového kapitálu a Cashflow v % podnikového výkonu				
Celková známka	Aritmetický průměr všech čtyř ukazatelů				

Zdroj: (KRALICEK, Peter. Základy finančního hospodaření, 1993.)

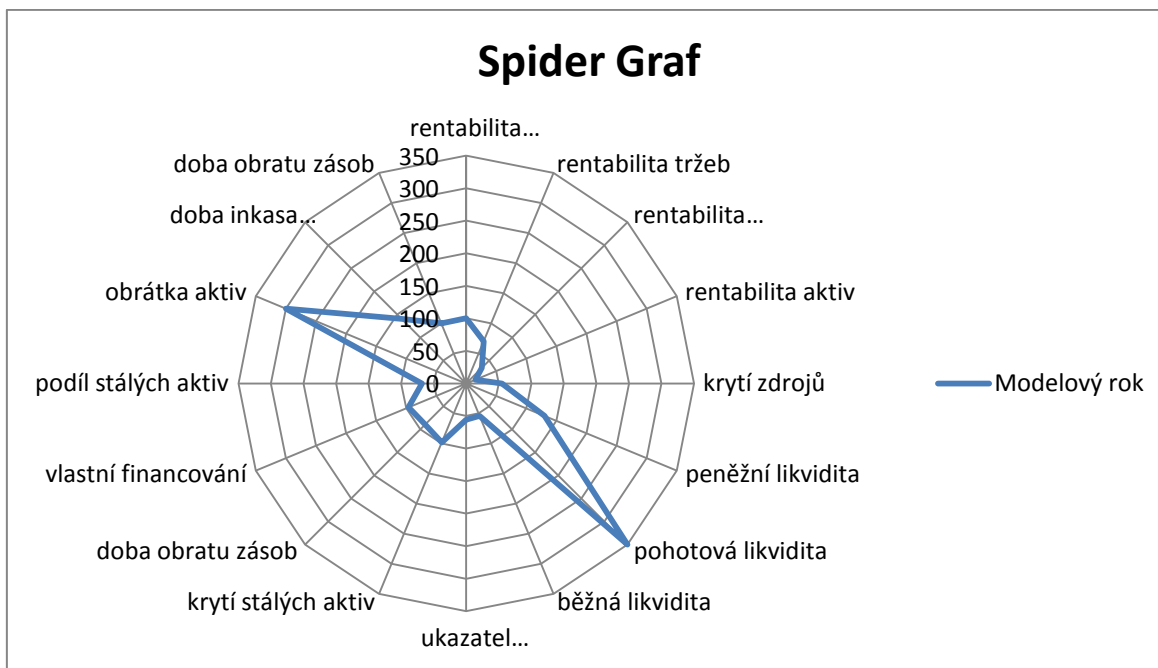
Spider analýza

Spider analýza je v podstatě soustava ukazatelů v grafickém provedení. Takové provedení je, pro svou přehlednost, stále populárnější a je reprezentováno tzv. spider grafem, což lze volně přeložit jako pavučinový graf. Název vychází z podoby s pravou pavučinou. Celá soustava je tvořena čtyřmi oblastmi ukazatelů (rentabilita, likvidita, struktura finančních zdrojů a aktivita), které jsou seskupeny většinou po čtyřech ukazatelích do jednotlivých kvadrantů, tzn. spider analýza je většinou složena ze soustavy 16 ukazatelů, které jsou rozděleny do kvadrantů, jak ukazuje tabulka 9. Samotný graf potom opravdu vypadá jako pavučina a ukázka, jak takové grafy mohou vypadat je na obrázku 14.

Tabulka 9 Ukazatele Spider grafu

podíl stálých aktiv	rentabilita vlastního kapitálu
obrátky aktiv	rentabilita tržeb
doba inkasa pohledávek	rentabilita provozní činnosti
doba obrátu zásob	rentabilita aktiv
ukazatel zadluženosti	krytí zdrojů
krytí stálých aktiv	peněžní likvidita
doba obrátu zásob	pohotová likvidita
vlastní financování	běžná likvidita

Zdroj: (Synek, M., aj. Manažerské výpočty a ekonomická analýza. s. 192.)



Obrázek 14 Ukázka Spider grafu

Následně je z těchto ukazatelů vytvořen graf, který má podobu pavučiny, kde jednotlivé kružnice reprezentují procentuální hodnotu ukazatelů pro srovnání s průměrem (odvětvovým, v čase a podobně), paprsky vybíhající ze středu představují jednotlivé ukazatele. Základní kružnice má vždy hodnotu 100%. Konkrétní podobu grafu bude možné vidět v případové studii vývoje T-Mobile Czech Republic a.s. v praktické části práce.

Moderní metody hodnocení podniku. V posledních letech se v ekonomické praxi v zemích s vyspělou ekonomikou velice silně prosazuje ukazatel tzv. ekonomické přidané hodnoty EVA (economic value addend). Tento ukazatel lze chápat, jak uvádí Mařík⁸⁶ jako čistý výnos z provozní činnosti společnosti ponížený o náklady kapitálu. Výpočet ukazatele EVA lze tedy znázornit pomocí vzorce podle Maříka⁸⁶:

$$EVA = NOPAT - Capital \cdot WACC$$

⁸⁶ MAŘÍK, M. a P. MAŘÍKOVÁ. Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku : ekonomická přidaná hodnota, tržní přidaná hodnota, CF ROI. 2005. s. 13

Co se týká hodnocení podniku, existuje ještě celá řada dalších zajímavých metod, které ovšem nebudou a ani nemohou být v rámci rozsahu této práce uvedeny všechny. Nicméně alespoň ve stručném provedení jmenujme ty nejzajímavější:

- Balanced Scorecard,
- IN indexy,
- Matice GE,
- Hodnocení vitality podniku,
- a další.

3.3.4 Mezipodnikové srovnávání - benchmarking

Benchmarking je jednou z několika metod srovnávání podniků mezi sebou. Jedná se v podstatě o stanovování cílů za použití externích informací a následná kontrola. Externí informace jsou zásadní podmínkou pro kvalitní rozhodování vrcholového managementu, například pro investiční rozhodnutí je velice přínosné mít srovnání nákladů daného podniku s náklady podniku konkurenčního, abychom byli schopni odhadnout, zda je investice vhodná nebo není.⁸⁷

Pro benchmarking je nutnou podmínkou získání kvantitativních dat, tedy takových, která lze standardně změřit, protože data kvalitativního rázu jsou velice obtížně porovnatelná, pokud je vůbec srovnat lze. Benchmarking má několik typů jako interní, funkční, konkurenční nebo strategický, což je do jisté míry forma konkurenčního benchmarkingu. Pro tuto práci bude pozornost zaměřena právě na konkurenční benchmarking, tzn. srovnávání se s konkurencí v daném odvětví. Před zvolením této metody je nutné, aby vrcholné vedení zjistilo několik důležitých podmínek, jako je zodpovězení otázek, zda je možné získat informace o konkurenci, zda existují velké rozdíly mezi vlastními divizemi, nebo zda jsme schopni nalézt podobné procesy, které využíváme v podniku i u konkurence, a to jak u přímé, tak u nepřímé. Pokud jsme schopni na tyto otázky kladně odpovědět, je možné začít s benchmarkingem a použít například postup dle Blažkové⁸⁸:

1. výběr oblastí/činností pro benchmarking,

⁸⁷ SYNEK, M.. Ekonomická analýza. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2003. ISBN 8024506033.

⁸⁸ BLAŽKOVÁ, M. Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy. 2007. s.171

2. interní analýza – detailní porozumění vlastním podnikovým procesům, výkonům, situaci,
3. sběr a analýza externích dat – analýza podnikových procesů ostatních firem zahrnutých do analýzy (v čem jsou lepší a proč),
4. identifikace nejlepších postupů a výkonů,
5. srovnání našich podnikových výkonů s nejlepšími postupy a výkony,
6. vyhodnocení výsledků a procesů,
7. identifikace nápravných opatření, strategií, akcí,
8. implementace těchto opatření.

4 Případová studie – ekonomická analýza společnosti T-Mobile Czech Republic a.s.

V této závěrečné části práce budou zhodnoceny poznatky z předchozích kapitol a použity některé vybrané metody a postupy ekonomické analýzy. Pro tuto práci byly vybrány pouze vybrané modely a postupy, protože ekonomická analýza jako celek je nesmírně rozsáhlé multioborové téma, které jako takové přesahuje rozsah této diplomové práce.

4.1 Představení společnosti T-Mobile Czech Republic a.s.

Společnost T-Mobile Czech Republic a.s. zahájila své působení na českém trhu v roce 1996 pod názvem RadioMobil a.s., kdy začala provozovat síť mobilních telefonů Paegas. Roku 2003 došlo ke změně názvu společnosti na T-Mobile Czech Republic a.s., která následovala necelý rok po změně značky Paegas na T-Mobile, což byl poslední krok v procesu začlenění společnosti do globální skupiny T-Mobile. V současné době společnost registruje již více než 5,6 milionů zákazníků a celkové tržby přesáhly v roce 2010 28 miliard Kč.⁸⁹

Společnost poskytuje služby pro jednotlivce, firmy i veřejné instituce. T-Mobile je členem mezinárodní telekomunikační skupiny T-Mobile International s celkovým počtem 126 milionů zákazníků. Vlastníky spol. T-Mobile Czech Republic jsou konsorcium CMobil B.V. s 60,77 % akcií a TMCZ HOLDCO II s 39,23 %.⁸⁹

Za nejvýznamnější událost současnosti lze považovat obchodní akvizici maloobchodní části Českých Radiokomunikací (dále jen ČRa) a tím i získání více než 100 000 stávajících maloobchodních zákazníků ČRa. Tímto okamžikem se společnost T-Mobile Czech Republic a.s. zařadila mezi největší poskytovatele pevného internetového připojení v ČR a stala se plně integrovaným operátorem.⁸⁹

⁸⁹ T-Mobile. T-MOBILE CZECH REPUBLIC A.S. T-Mobile [online]. 1.1.2004-2012 [cit. 2012-01-20]. Dostupné z: <http://www.t-mobile.cz>

4.2 Hodnocení společnosti T-Mobile Czech Republic a.s. pomocí komplexních metod

V této části případové studie bude společnost hodnocena pomocí tří vybraných ekonomických metod hodnocení podniku a výsledná data budou srovnána s výsledky, které společnost vykazovala před světovou ekonomickou krizí.

4.2.1 Kralickův Quick test

Nejprve bude věnována pozornost rychlému testu, který pomůže odhalit skutečnost, zda se podnik těší finančnímu zdraví a zda je schopen dále generovat dostatečné výnosy pro svůj chod. Data, ze kterých bude test čerpat, pochází z účetních výkazů ve výročních zprávách pro roky 2007, 2008, 2009 a 2010. Celý postup výpočtu i potřebné ukazatele z finančních výkazů společnosti je uveden v příloze číslo 1.

Tabulka 10 Průměrné hodnocení Quick testu pro T-Mobile CZ

ukazatele	Stupnice hodnocení (známky)				
	Velmi dobrý (1)	Dobry (2)	Středně dobrý (3)	Špatný (4)	Ohrožen insolvenčí (5)
Kvóta vlastního kapitálu	> 30%	> 20%	> 10%	< 10%	< 0%
Doba splacení dluhu v letech	< 3 roky	< 5 let	< 12 let	> 12 let	> 30 let
Průběžná známka 1: finanční stabilita	Aritmetický průměr hodnocení kvóty vlastního kapitálu a doby splacení dluhu				1
Rentabilita celkového kapitálu	> 15%	> 12%	> 8%	< 8%	< 0%
Cash-flow v % podnikového výkonu	> 10%	> 8%	> 5%	< 5%	< 0%
Průběžná známka 2: výnosová situace	Aritmetický průměr hodnocení rentability celkového kapitálu a Cashflow v % podnikového výkonu				1
Celková známka	Aritmetický průměr všech čtyř ukazatelů				1

Průměrná hodnota všech ukazatelů za poslední 4 roky činí 1, dle Kralickova Quit testu lze tedy tvrdit, že společnost T-Mobile Czech Republic a.s. se těší výbornému finančnímu

zdraví. Podnik je finančně stabilní a je schopen velmi dobře generovat i výnosy. Zároveň data z účetních výkazů použitá pro tento rychlý test poskytla informace o klesajícím trendu, který je patrný jak na výkonech, tak i na výsledcích hospodaření, tzv. EBIT, kdy v roce 2008 dosahoval hospodářský výsledek cca 11,5 mld. Kč a v roce 2010 hodnota klesla téměř o 1 mld. na pouhých 10,5 mld. Kč.

4.2.2 Altmanův model

Dalším velmi oblíbeným modelem pro měření výkonnosti podniku je Altmanův model, jinak také Z-score. Opět byla použita data z účetních výkazů společnosti T-Mobile Czech Republic a.s. za poslední 4 roky a výsledky je možné vidět v tabulce 11, následné hodnocení pak v tabulce 12.

Tabulka 11 Vypočtené hodnoty indexu Z v jednotlivých letech

Rok	Hodnota indexu pro výpočet Z					Z
	0,717 X ₁	0,847 X ₂	3,107 X ₃	0,42 X ₄	0,998 X ₅	
2007	0,17	0,30	0,93	1,45	0,89	3,73
2008	0,23	0,24	1,07	1,31	0,98	3,82
2009	0,27	0,28	1,09	1,79	0,90	4,33
2010	0,25	0,30	0,99	1,90	0,85	4,28

Základnová data i kompletní postup výpočtu jednotlivých indexů pro tabulky 11 a 12 lze nalézt v příloze číslo 2.

Tabulka 12 Hodnocení Altmanova modelu

Hodnocení indexu Z		2007	2008	2009	2010	Průměrná hodnota
Z < 1,2	pásmo bankrotu					
1,2 < Z < 2,9	pásmo šedé zóny					
Z > 2,9	pásmo prosperity	3,73	3,82	4,33	4,28	4,04

Dle Altmanova modelu Z-score je situace společnosti za poslední čtyři roky velice příznivá. Nejenom, že hodnota indexu Z je vždy vysoko v pásmu prosperity, a to jak v jednotlivých letech, tak i v průměru, ale dokonce má index Z rostoucí charakter, to znamená, že společnost T-Mobile Czech Republic a.s. je vysoce prosperujícím podnikem, který i v těžkém období dokáže efektivně hospodařit a generovat svým vlastníkům zisk. Dle Altmanova modelu nelze tedy posoudit, že ekonomická krize negativním způsobem podnik v podmínkách českého podnikatelského prostředí postihla.

4.2.3 Spider analýza

V rámci zjištění celkové situace podniků na českém trhu byla provedena Spider analýza tří hlavních konkurentů na poli telekomunikací, a sice společností T-Mobile Czech public a.s., Telefónica Czech Republic a.s. a Vodafone Czech Republic a.s. Tato analýza byla provedena za poslední 4 roky. Postupy a ukazatelé, které byly pro analýzu použity lze nalézt v příloze číslo 3 a na nosiči CD přiloženém k této práci.

Je patrné, rentabilita vlastního kapitálu meziročně u společností T-Mobile a Telefónica klesá, ale u společnosti Vodafone naopak roste. Obdobná situace je i u dalších ukazatelů rentability. Velice podobný vývoj lze pozorovat i v oblastech likvidity, aktivity a struktury kapitálu. Vývoj jednotlivých ukazatelů nijak radikálně nenaznačuje strmý pokles. Někdy je dokonce možné pozorovat i rostoucí tendenci, což je patrné především v případě společnosti Vodafone, která meziročně značně upevňuje své postavení mezi konkurencí.

Tabulka 13 - Hodnoty jednotlivých ukazatelů za celé odvětví pro Spider graf 2007-2010

	Odvětví			
Rentabilita	2007	2008	2009	2010
A1. Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)	0,16	0,21	0,20	0,23
A2. Rentabilita tržeb (ROS)	0,16	0,20	0,21	0,22
A3. Rentabilita vloženého kap. (ROCE)	0,21	0,24	0,24	0,26
A4. Rentabilita aktiv (ROA)	0,12	0,16	0,16	0,18
Likvidita	2007	2008	2009	2010
B1. Krytí zdrojů	0,51	1,28	1,43	2,87
B2. Peněžní (okamžitá) likvidita	0,61	0,58	0,17	0,34
B3. Pohotová likvidita	1,89	2,89	3,63	1,85
B4. Běžná likvidita	1,95	2,96	3,72	1,93
Struktura kapitálu	2007	2008	2009	2010
C1. Celková zadluženost	0,22	0,20	0,17	0,21
C2. Krytí stálých aktiv	1,13	1,27	1,50	1,16
C3. Doba obratu zásob	4,88	4,30	4,99	5,59
C4. Úrokové krytí	0,76	0,78	0,81	0,76
Aktivita	2007	2008	2009	2010
D1. Podíl stálých aktiv	0,69	0,64	0,59	0,69
D2. Obrátka aktiv	0,71	0,76	0,73	0,85
D3. Doba inkasa pohledávek (ve dnech)	87,58	70,47	150,30	184,50
D4. Doba obratu zásob (ve dnech)	4,88	4,30	4,99	5,59

Výsledky spider analýzy pro celé odvětví lze vidět v tabulce č. X. Grafická vyjádření pro jednotlivé roky a společnosti, jsou vzhledem ke své velikosti umístěna v příloze číslo 3. V rámci provedené spider analýzy není možné jednoznačně tvrdit, že světová ekonomická krize zásadně ovlivnila vývoj telekomunikačního sektoru v ČR. Z výsledků, které byly získány lze soudit, že by mohlo jít také o přirozený vývoj konkurenčního prostředí v odvětví. Jediné, co by bylo možné prezentovat jako důsledek světové ekonomické krize, jsou hodnoty ukazatele *Doba inkasa pohledávek*, který neustále roste. Na druhé straně je také otázkou, zda jde o nedobrovolný jev, provázený pohledávkami po splatnosti nebo prodlužování doby splatnosti faktur operátory, jakožto zákaznický přístup.

Pokud jde o samotnou společnost T-Mobile Czech Republic a.s. je patrné, že v porovnání s ostatními konkurenty je její ekonomická situace velice dobrá. Hodnoty sledovaných ukazatelů se pohybují ve většině případů vysoko nad odvětvovým průměrem a v případě zadluženosti v rámci průměru odvětví. Nicméně ve výsledcích lze pozorovat určitou klesající tendenci, a to především ukazatele rentability. Na druhé straně i přes pokles je společnost stále ve vedoucím postavení. Zde se lze opět domnívat, že tyto poklesy nemusí mít nutně svou podstatu v ekonomické krizi, nýbrž v konkurenci v odvětví. Je obecně známo, že odvětví telekomunikací jako celek klesá, protože je zde vyvíjen obrovský tlak na cenu a ČR je jednou ze zemí, které v tomto ohledu mají ceny telekomunikací ještě stále hodně vysoko.

4.2.4 Benchmarking

V poslední části ekonomické analýzy společnosti T-Mobile Czech Republic a.s. bude proveden tzv. benchmarking, což znamená srovnání vlastních výkonů s nejlepšími výkony jiného podniku, v našem případě srovnání se společností Telefónica Czech Republic a.s. a také se společností Vodafone Czech Republic a.s.

V rámci praktické části byly porovnány tyto ukazatele; EBIT, cash flow, tržby, rentabilita tržeb, zadluženost, doba inkasa pohledávek, počet zákazníků mobilních služeb a podíl na trhu. Z dostupných informací byly zjištěny výsledky, které je možné vidět v tabulce č. 14 níže a také v příloze, kde lze nalézt podrobnější data.

Následující tabulka č. 14 ukazuje výsledky za poslední 4 měřitelné ukončené roky. V tomto případě roky 2007 až 2010. Rok 2011 v době analýzy nebyl ještě uzavřen a nebyla k dispozici důležitá data pro výpočty.

Tabulka 14 - Výsledná data pro benchmarking 2007-2010

porovnávaný ukazatel	T-Mobile			
	2007	2008	2009	2010
EBIT (v mil. Kč)	10 150 Kč	11 276 Kč	11 561 Kč	10 595 Kč
Cash Flow (v mil. Kč)	5 109 Kč	16 951 Kč	15 902 Kč	12 140 Kč
Tržby (v mil. Kč)	30 408 Kč	32 131 Kč	29 788 Kč	28 207 Kč
Rentabilita tržeb (v %)	25,7%	28,1%	30,6%	30,3%
zadluženost (v %)	21,9%	23,7%	18,4%	17,5%
dobu inkasa pohledávek (ve dnech)	62,72	94,96	178,36	164,54
počet zákazníků mobilních služeb (v mil.)	5,27	5,42	5,5	5,6
podíl na trhu (v %)	40,4%	39,9%	40,9%	40,4%
porovnávaný ukazatel	Telefónica			
	2007	2008	2009	2010
EBIT (v mil. Kč)	13 956 Kč	15 754 Kč	15 140 Kč	15 558 Kč
Cash Flow (v mil. Kč)	23 899 Kč	21 842 Kč	21 146 Kč	21 739 Kč
Tržby (v mil. Kč)	63 196 Kč	64 709 Kč	59 889 Kč	55 712 Kč
Rentabilita tržeb (v %)	16,4%	18,0%	19,5%	22,0%
zadluženost (v %)	27,1%	24,6%	20,4%	21,1%
dobu inkasa pohledávek (ve dnech)	48,86	51,41	58,75	55,82
počet zákazníků mobilních služeb (v mil.)	5,13	5,26	4,95	4,84
podíl na trhu (v %)	39,3%	38,8%	36,8%	34,9%
porovnávaný ukazatel	Vodafone			
	2007	2008	2009	2010
EBIT (v mil. Kč)	2 956 Kč	3 603 Kč	3 422 Kč	2 929 Kč
Cash Flow (v mil. Kč)	235 Kč	2 518 Kč	2 006 Kč	20 631 Kč
Tržby (v mil. Kč)	18 432 Kč	19 104 Kč	19 840 Kč	18 541 Kč
Rentabilita tržeb (v %)	6,3%	14,6%	13,0%	13,2%
zadluženost (v %)	16,0%	11,0%	11,7%	22,8%
dobu inkasa pohledávek (ve dnech)	151,17	65,05	213,79	333,15
počet zákazníků mobilních služeb (v mil.)	2,66	2,89	3	3,41
podíl na trhu (v %)	20,4%	21,3%	22,3%	24,6%

Z výsledků lze pozorovat fakt, že společnost T-Mobile Czech Republic a.s. je absolutně nejsilnější operátor v oblasti rentability tržeb, zde se po celé sledované období drží na první pozici. Důvodem může být především to, že společnost podléhá vlastníkově Deutsche

Telekom AG, který určuje finanční strategii společnosti. Ostatní společnosti nemají vlastníka v bezprostřední blízkosti a nejsou tím pádem pod takovým vlivem.

Společnost T-Mobile Czech Republic a.s. dále vyniká v oblasti zákaznické základny. Společnost dlouhodobě udržuje první pozici v počtu zákazníků mobilních služeb a tím i nejvyšší podíl na trhu mobilních komunikací. Lze předpokládat, že k tomuto úspěchu nemálo přispívá fakt, že společnost je největším zadavatelem reklamy v ČR. Dále také fakt, že společnost neustále zlepšuje služby a soustředí se na významné zákazníky stejně jako na standardní uživatele. V poslední době ke všemu přispívá i fakt, že společnost v tuto chvíli vlastní nejrychlejší a nejkvalitnější síť v ČR.

V posledním roce společnost zaznamenala také historicky nejnižší úroveň zadluženosti, která je dokonce na nižší úrovni, než jsou výsledky společnosti Vodafone Czech Republic a.s., která se dlouhodobě držela na pozici leadra v oblasti úvěrové politiky a vykazovala nejnižší zadluženost. Úspěch lze připisovat neustále se zvyšující úrovni rentability tržeb a také navyšování počtu zákazníků nejenom v oblasti mobilních služeb.

V oblastech finančních ukazatelů jako jsou peněžní toky, hospodářský výsledek před zdaněním nebo tržby v absolutních číslech, vykazuje společnost výborné výsledky, které opticky nedosahují k výsledkům společnosti Telefónica Czech Republic a.s. To je způsobeno především jiným klíčem používaným pro výpočet těchto ukazatelů u obou společností. Je pravdou, že Telefónica dosahuje vyššího výsledku hospodaření, ale v ostatních oblastech jsou výsledky poznamenány tím, že společnost započítává do čísel hospodaření firmy jako takové a nerozděluje výsledky za mobilní a fixní část. Tato politika do jisté míry výsledky zkresluje. Faktem je ovšem to, že společnost T-Mobile CZ v roce 2009 převzala v akvizici maloobchodní část Českých Radiokomunikací a.s. a tím získala značný podíl na zákaznících fixních služeb v ČR. To v posledních letech vede k přibližování výsledků k Telefónice.

Z výsledků provedeného benchmarkingu lze konstatovat, že společnost T-Mobile je v tuto chvíli nejsilnějším hráčem na trhu a má velice dobře rozložené aktivity k dosažení nejlepších výsledků. Na druhé straně je třeba věnovat pozornost negativnímu trendu zvyšování doby inkasa pohledávek, což jinými slovy znamená zvyšující se podíl dlužníků mezi zákazníky. To může být způsobeno především světovou ekonomickou krizí, kdy lze

pozorovat skutečnost, že společnosti, kterým se podařilo největší recesi překonat, hospodaří s podstatně nižšími maržemi než před tím. Na druhé straně lze pozorovat obecný trend toho, že v placení závazků radí společnosti telekomunikace až na poslední místa, protože panuje stále velice silná představa toho, že operátoři mají finančních prostředků dost a není tedy nutné jím platit vždy včas. Je nutné tuto zažitou představu změnit a doporučuji v některých oblastech radikálně přitvrdit.

Závěr

Hlavní cílem této diplomové práce bylo zpracování ekonomické analýzy vybraného telekomunikačního podniku v podnikatelském prostředí České republiky a z daných informací zjistit ekonomickou situaci tohoto podniku. Teoretická část poskytla důležité informace pro následnou případovou studii, a zároveň obsahuje dostatek informací pro pochopení ekonomických i politických souvislostí na současném telekomunikačním trhu v České republice. Následná praktická část byla zpracována formou případové studie společnosti T-Mobile Czech Republic a.s., ve které byly použity konkrétní metody ekonomické analýzy pro zjištění aktuální i dlouhodobé pozice podniku. Tato studie se zabývá obdobím čtyř let, a to od roku 2007 až do roku 2010.

Vzhledem k doporučenému rozsahu diplomové práce byla analýza sestavena z modelů, které mají vysokou vypovídací hodnotu a jsou často používané v praxi. V tomto případě se jednalo o čtyři modely, které byly všechny zpracovány pro celé sledované období, tak i pro jednotlivá léta daného časového úseku. Konkrétně byl využit Kralickův rychlý test, Altmanův Z-Score model, Spider analýza a benchmarking.

V prvním ze zmíněných modelů byla hodnocena finanční stabilita firmy a také výnosová situace. Bylo prokázáno, že společnost T-Mobile Czech Republic a.s. byla ve sledovaném období po těchto stránkách finančně zdravou a hodnotnou firmou. Stejný výsledek přinesl i Altmanův Z-Score model, který prokázal, že společnost se ve sledovaném období pohybovala velice vysoko v tzv. pásmu prosperity a její budoucí vyhlídky mohou být hodnoceny příznivě. Spider analýza poskytla pohled na společnost T-Mobile v komparaci s nejsilnějšími konkurenty a prokázala, že společnost v pozitivním slova smyslu vysoce překračuje odvětvové průměry měřených ukazatelů v celém sledovaném období. A poslední zpracovaný model benchmarking je jakýmsi dokreslením celé analýzy a potvrzuje avizovanou silnou pozici společnosti na trhu elektronických komunikací v ČR, a to především v rentabilitě tržeb, počtu zákazníků a podílu na trhu.

Společnost T-Mobile Czech Republic a.s. má na českém trhu velice silnou pozici a ve sledovaném období bylo prokázáno, že má výborné vyhlídky do budoucnosti.

Seznam použité literatury

Tištěné zdroje

1. ALTMAN, Edward I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance*. 1968, roč. 23, č. 4, s. 589-609.
2. BLAŽKOVÁ, M. Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy. Praha : Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1535-3.
3. GRÜNWALD, R. aj. HOLEČKOVÁ. Finanční analýza a plánování podniku. Praha: Ekopress, 2007. ISBN 978-80-86929-26-2.
4. HOLMAN, R. Transformace české ekonomiky : v komparaci s dalšími zeměmi střední Evropy. Praha: Cep, 2000. ISBN 80-922795-6-2.
5. KISLINGEROVÁ, E. aj. HNILICA. Finanční analýza : krok za krokem. Praha: C.H. Beck, 2005. ISBN 978-80-7179-713-5.
6. KLVAČOVÁ, E. Světová ekonomická krize: příčiny, projevy, perspektivy. Praha: Professional Publishing, 2009. ISBN 978-80-7431-012-6.
7. KRALICEK, P. Základy finančního hospodaření: Balance. Účet zisků a ztrát. Cash-flow. Základy kalkulace. Finanční plánování. Systémy včasného varování. 4., aktualiz. vyd. Praha: Linde, 1993, 110 s. Finanční řízení. ISBN 80-856-4711-7.
8. KUBŮ, E.. České (československé) transformační kontinuity 20. století: K hospodářským dějinám 20. století. *Acta Oeconomica Pragensia*. 2005, roč. 13, č. 3.
9. MAŘÍK, M. aj. Metody oceňování podniku : proces ocenění - základní metody a postupy. Praha: Ekopress, 2007. ISBN 978-80-86929-32-3.
10. MAŘÍK, M. a P. MAŘÍKOVÁ. Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku : ekonomická přidaná hodnota, tržní přidaná hodnota, CF ROI. Praha: Ekopress, 2005. ISBN 80-86119-61-0.
11. PETŘÍČEK, V. Vývoj podnikatelského prostředí v České republice. Praha: Corona, 2006. ISBN 80-903363-6-1.
12. Příčiny, důsledky a řešení finanční a ekonomické krize: Přepis příspěvků z V. konference Evropské fórum podnikání. Praha, Poslanecká sněmovna Parlamentu ČR: Vzdělávací středisko na podporu demokracie, 2009. ISBN 978-80-904281-1-9.

13. RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 4., aktualiz. vyd. Praha: Grada, c2011, 143 s. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-3916-8.
14. SIKOROVÁ, E. a M. PASEKOVÁ. Analýza právního a podnikatelského prostředí v podmínkách České republiky. E + M. Ekonomie a management = Economics and Management. 2003, roč. 6, č. 4, s. 92-95.
15. SOUKUPOVÁ, J. aj. Mikroekonomie. Vyd. 1. Praha: Management Press, 1996, 535 s. ISBN 80-85943-17-4.
16. SYNEK, M. Ekonomická analýza. Praha: Oeconomica, 2003. ISBN 80-245-0603-3.
17. SYNEK, M. Podniková ekonomika: Bilance. Účet zisků a ztrát. Cash-flow. Základy kalkulace. Finanční plánování. Systémy včasného varování. 4. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006, 475 s. Finanční řízení. ISBN 80-717-9892-4.
18. SYNEK, M., H. KOPKÁNĚ a M. KUBÁLKOVÁ. Manažerské výpočty a ekonomická analýza. Praha: C.H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-154-3.
19. ŠÍŠKA, L. Ekonomie, právo, management : Vzájemné vztahy v procesu trvale udržitelného rozvoje. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 2005.
ISBN 80-210-3820-9.
20. TULEJA, P. Analýza pro ekonomy. Brno: Computer Press, 2007.
ISBN 978-80-251-1801-6.
21. VEBER, J. aj. Management : základy, prosperita, globalizace. Praha: Management Press, 2000. ISBN 80-7261-029-5.
22. VÍTEK, M. Ekonomika telekomunikací. Praha: České vysoké učení technické, 2009. ISBN 978-80-01-04424-7.
23. VOCHOZKA, M.. Metody komplexního hodnocení podniku. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3647-1.
24. ZALAI, K.. Finančno-ekonomická analýza podniku. Bratislava: SPRINT, 1997. ISBN 80-88848-18-0.
25. ZALAI, K. 34. Hodnotenie ekonomickej úrovne priemyselných podnikov. Bratislava: Alfa, 1986.
26. ŽÍDEK, L.. Transformace české ekonomiky: 1989-2004. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 2006, 304 s. ISBN 80-717-9922-X.

Elektronické zdroje

27. ALGORITMY.NET. Algoritmy.net příručka pro vývojáře: Ukazatelé rentability [online]. 2008 [cit. 2011-12-10]. Dostupné z: <http://www.algoritmy.net/article/142/Ukazatele-rentability>
28. BUDAI, D. Na 100 Čechů připadá 130 mobilních telefonních čísel. In: ITBIZ: Vaše jednička mezi nulami [online]. 2009 [cit. 2011-10-31]. ISSN 1802-1581. Dostupné z: <http://www.itbiz.cz/rok-2008-pocet-cisel>
29. ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. Integrace ČR do EU [online]. 2008 [cit. 2011-11-02]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/mezinarodni_vztahy/cr_eu_integrace/
30. DUBSKÁ, D. ICT v ČR: kde krize dosud nejvíc bolela?. Konference Fórum e-TIME 2011 květen 2011 [online]. 2011 [cit. 2011-10-16]. Dostupné z: http://data.eventworld.cz/file/etime2011/prezentace/CSU_Dubaska_Prezentace_konference ICT.pdf
31. FINANCNINOVINY.CZ. Případ pokut pro mobilní operátory se vrací před brněnský soud [online]. 30.5.2011 [cit. 2011-11-02]. Dostupné z: <http://student.finance.cz/zpravy/finance/312195-pripad-pokut-pro-mobilni-operatory-se-vraci-pred-brnensky-soud/>
32. HONZOVÁ, N. Výhody a přednosti MSP, důvody státních intervencí do sektoru MSP. [online]. 2010 [cit. 2011-11-22]. Dostupné z: <http://mspreferaty.sweb.cz/referaty/vyhodymsp,duvodystatnichintervencidomsp.pdf>
33. HOFMAN, P. a R. POSPÍŠILOVÁ. Kalkulace návratnosti investic do telekomunikačních zařízení. In: Kalkulace návratnosti investic do telekomunikačních [online]. 2010 [cit. 2011-10-31]. Dostupné z: <http://www.comtel.cz/files/download.php?id=2832>
34. CHVÁLOVÁ, J. Minislovník ekonomických výrazů [online]. 1.1.2006 [cit. 2011-11-9]. Dostupné z: <http://osz.cmkos.cz/CZ/Ekonomika/ekonomika.html>
35. KADLECOVÁ, M. Draž než Česko telefonuje jen Malta! Jak na beton ušetřit. In: Peníze.CZ [online]. 2011 [cit. 2011-11-2]. ISSN 1213-2217. Dostupné z: <http://www.penize.cz/spotrebitel/206878-draz-nez-cesko-telefonuje-jen-malta!-jak-na-beton-usetrit>

36. KUBÍČKOVÁ, D. aj. SOUKUP. SPIDER ANALÝZA JAKO METODA MEZIPODNIKOVÉHO SROVNÁVÁNÍ. In: INTERNATIONAL SCIENTIFIC DAYS 2006 [online]. 2006 [cit. 2011-12-15]. Dostupné z: http://www.fem.uniag.sk/mvd2006/zbornik/sekcia1/s1_kubickova_dana_349.pdf
37. KUŽEL, F. Operátorští bossové: „Krise se nás netýká, ale...“. MLADÁ FRONTA A.S. Www.mobilmania.cz [online]. 19.2.2009 [cit. 2011-10-23]. Dostupné z: <http://www.mobilmania.cz/clanky/operatorsti-bossove-krize-se-nas-netyka-ale/sc-3-a-1121539/default.aspx>
38. Laffetova křivka. In: www.finance-management.cz: Středoevropské centrum pro finance a management [online]. 2005-2012 [cit. 2011-11-28]. Dostupné z: <http://www.finance-management.cz/080vypisPojmu.php?X=Lafferova+krivka&IdPojPass=54>
39. Lidovky.cz[online]. MAFRA, a.s., 2010 [cit. 2011-10-23]. ISSN 1213-1385. Dostupné z: http://www.lidovky.cz/tiskni.asp?r=ln_noviny&c=A100812_000058_ln_noviny_sko
40. MACH, P. Rovná daň firem a Lafferova křivka. Cep: Centrum pro ekonomiku a politiku [online]. 2005, č. 11, s. 8 [cit. 2011-10-28]. Dostupné z: <http://cepin.cz/docs/newsletter/2005-11.pdf>
41. Maastrichtská smlouva. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001-2012 [cit. 2011-11-2]. Dostupné z: http://cs.wikipedia.org/wiki/Maastrichtská_smlouva
42. MOOS, P. a T. ZELINKA. TELEKOMUNIKACE 2. přednáška Legislativní rámec v telekomunikacích. In: E-ident: laboratoř pro elektronické identifikační systémy a komunikaci [online]. 2009 [cit. 2011-10-22]. Dostupné z: http://e-ident.telematix.cz/vyuka/02_Telekomunikace_prednaska.pdf
43. Nezaměstnanost v EU i eurozóně se drží na deseti procentech, lidí bez práce je ale méně: Zatímco v Nizozemsku bylo v prosinci bez práce jen 4,3 procenta obyvatel, ve Španělsku to bylo přes 20 procent. In: IHNED.cz [online]. 2011 [cit. 2011-11-2]. Dostupné z: <http://byznys.ihned.cz/c1-49692710-nezamestnanost-v-eu-i-eurozone-se-drzi-na-deseti-procentech-lidi-bez-prace-je-ale-mene>
44. Operátorský trh se zastavil. In: Www.mobilmania.cz [online]. 2010 [cit. 2011-11-6]. Dostupné z: <http://mobilovinky.blog.mobilmania.cz/2010/08/operatorsky-trh-se-zastavil/>

45. PAVELEK, P. Strategie financování a řízení státního dluhu České republiky 2011. Ministerstvo financí České republiky: Odbor řízení státního dluhu a finančního majetku [online]. 2011, s. 42 [cit. 2011-11-02]. Dostupné z: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Strategie_financovani_SD_rok_2011.pdf
46. PETERKA, J. Český mobilní sektor v roce 2009. Earchiv.cz: archiv článků a přednášek Jiřího Peterky [online]. 2010[cit. 2011-10-16]. Dostupné z: <http://www.earchiv.cz/b10/b0301001.php3>
47. PETERKA, J. České telekomunikace v roce 2010. Earchiv.cz: archiv článků a přednášek Jiřího Peterky [online]. 2010[cit. 2011-10-16]. Dostupné z: <http://www.earchiv.cz/b10/b1230001.php3>
48. PETERKA, J. Jak dopadl mobilní rok 2010? Mobilní operátoři skvěle vydělali!. Lupa.cz [online]. 2011[cit. 2012-02-23]. ISSN 1213-0702. Dostupné z: <http://www.lupa.cz/clanky/jak-dopadl-mobilni-rok-2010/>
49. Pokuty za zakázané dohody operátorů opět ve hře, NSS je podpořil. In: Epravo.cz, a.s. [online]. 2007 [cit. 2011-11-2]. ISSN 1213-189X. Dostupné z: <http://www.epravo.cz/top/clanky/pokuty-za-zakazane-dohody-operatoru-opet-ve-hre-nss-je-podporil-49116.html?mail>
50. Postavení odvětví telekomunikací v národním hospodářství a jeho vývoj od roku 2000. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD | ČSÚ. Www.czso.cz/ [online]. 2008 [cit. 2011-10-16]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/p/9304-08>
51. Statistický metainformační systém: Účetní přidaná hodnota. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Www.czso.cz [online]. 2010, 2011 [cit. 2011-10-23]. Dostupné z: <http://apl.czso.cz/iSMS/ukazdet.jsp?fpismo=%DA&fid=894>
52. Šéf telekomunikačního úřadu: Stížností na operátory jsou 2 tisíce ročně. In: Www.ceskatelevize.cz/ct24 [online]. 2011 [cit. 2011-11-2]. Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/140506-sef-telekomunikacniho-uradu-stiznosti-na-operatory-jsou-2-tisice-rocne/>
53. Telekomunikační akcie ve střední a východní Evropě: Druhé pololetí bude lepší než první. Investicniweb.cz [online]. 2009[cit. 2011-10-23]. Dostupné z: <http://www.investicniweb.cz/trhy/sektory/2011/9/7/clanky/telekomunikacni-akcie-ve-stredni-vychodni-evrope-druhe-pololeti-bude-lepsi-nez-prvni/>

54. ÚSTAV STÁTU A PRÁVA AV ČR. Zákon ze dne 16. května 2000 o telekomunikacích a o změně dalších zákonů [online]. Převzato z právního informačního systému LEGSYS® Galaxy, 16.5.2000, 10.11.2001 [cit. 2011-10-28]. Dostupné z: http://itpravo.cz/plne_zneni/telekomunikacni_zakon.txt
55. VANÍČEK, Z. Nový evropský regulační rámec pro elektronické komunikace – část IV. (závěr). Epravo.cz, a.s. [online]. 2004, roč. 13, č. 26912 [cit. 2011-10-28]. ISSN 1213-189X. Dostupné z: <http://www.epravo.cz/top/clanky/novy-evropsky-regulacni-ramec-pro-elektronicke-komunikace-cast-iv-zaver-26912.html>
56. VOLF, T. Pozdě a špatně. Tak rozhodují ratingové agentury podle amerického dozoru. In: IHNED.cz [online]. 2011 [cit. 2011-10-31]. ISSN 1213 - 7693. Dostupné z: <http://byznys.ihned.cz/c1-53100060-pozde-a-spatne-tak-rozhoduji-ratingove-agentury-podle-komise-pro-cenne-papiry>
57. Výroční a pololetní zprávy. Telefónica Czech Republic a.s. [online]. 2007-2010 [cit. 2011-12-6]. Dostupné z: <http://www.telefonica.cz/vyrocni-a-pololetni-zpravy/>
58. Výroční zprávy a účetní závěrky. T-Mobile Czech Republic a.s. [online]. 2004-2012 [cit. 2011-12-6]. Dostupné z: <http://www.t-mobile.cz/web/cz/residential/ospolecnosti/financnizpravy>
59. Výroční zprávy. Vodafone Czech Republic a.s. [online]. 2007-2010 [cit. 2011-12-6]. Dostupné z: <http://www.vodafone.cz/o-vodafonu/o-spolecnosti/historie-a-fakta/vyrocni-zpravy/>
60. Zákon o některých službách informační společnosti: Zákon č. 480/2004 Sb., o některých službách informační společnosti. Http://business.center.cz [online]. 2004 [cit. 2011-10-28]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/infspol/cast1.aspx>
61. ZEMÁNEK, J. Hypoteční krize v USA. Příčiny, průběh, následky (2. díl). In: Euroekonom.cz: ekonomický portál [online]. 2008 [cit. 2011-10-31]. Dostupné z: <http://www.euroekonom.cz/analyzy-clanky.php?type=jz-usa-hypoteky2>
62. ZIKMUND, M. Ukazatelé rentability. In: Business Vize [online]. 2010 [cit. 2011-12-06]. ISSN 1805-0263. Dostupné z: <http://www.businessvize.cz/financni-analyza/ukazatele-rentability>

Přílohy

Příloha číslo 1 – Kralickův rychlý test

ukazatele	Stupnice hodnocení 2007 (známky)				
	Velmi dobrý (1)	Dobry (2)	Středně dobrý (3)	Špatný (4)	Ohrožen insolvenčí (5)
Kvóta vlastního kapitálu	> 30%	> 20%	> 10%	< 10%	< 0%
Doba splácení dluhu v letech	< 3 roky	< 5 let	< 12 let	> 12 let	> 30 let
Průběžná známka 1: finanční stabilita	Aritmetický průměr hodnocení kvóty vlastního kapitálu a doby splácení dluhu				1
Rentabilita celkového kapitálu	> 15%	> 12%	> 8%	< 8%	< 0%
Cash-flow v % podnikového výkonu	> 10%	> 8%	> 5%	< 5%	< 0%
Průběžná známka 2: výnosová situace	Aritmetický průměr hodnocení rentability celkového kapitálu a Cashflow v % podnikového výkonu				1
Celková známka	Aritmetický průměr všech čtyř ukazatelů				1

ukazatele	Stupnice hodnocení 2008 (známky)				
	Velmi dobrý (1)	Dobry (2)	Středně dobrý (3)	Špatný (4)	Ohrožen insolvenčí (5)
Kvóta vlastního kapitálu	> 30%	> 20%	> 10%	< 10%	< 0%
Doba splácení dluhu v letech	< 3 roky	< 5 let	< 12 let	> 12 let	> 30 let
Průběžná známka 1: finanční stabilita	Aritmetický průměr hodnocení kvóty vlastního kapitálu a doby splácení dluhu				1
Rentabilita celkového kapitálu	> 15%	> 12%	> 8%	< 8%	< 0%
Cash-flow v % podnikového výkonu	> 10%	> 8%	> 5%	< 5%	< 0%
Průběžná známka 2: výnosová situace	Aritmetický průměr hodnocení rentability celkového kapitálu a Cashflow v % podnikového výkonu				1
Celková známka	Aritmetický průměr všech čtyř ukazatelů				1

ukazatele	Stupnice hodnocení 2009 (známky)				
	Velmi dobrý (1)	Dobry (2)	Středně dobrý (3)	Špatný (4)	Ohrožen insolvenčí (5)
Kvóta vlastního kapitálu	> 30%	> 20%	> 10%	< 10%	< 0%
Doba splácení dluhu v letech	< 3 roky	< 5 let	< 12 let	> 12 let	> 30 let
Průběžná známka 1: finanční stabilita	Aritmetický průměr hodnocení kvóty vlastního kapitálu a doby splácení dluhu				1
Rentabilita celkového kapitálu	> 15%	> 12%	> 8%	< 8%	< 0%
Cash-flow v % podnikového výkonu	> 10%	> 8%	> 5%	< 5%	< 0%
Průběžná známka 2: výnosová situace	Aritmetický průměr hodnocení rentability celkového kapitálu a Cashflow v % podnikového výkonu				1
Celková známka	Aritmetický průměr všech čtyř ukazatelů				1

ukazatele	Stupnice hodnocení 2010 (známky)				
	Velmi dobrý (1)	Dobry (2)	Středně dobrý (3)	Špatný (4)	Ohrožen insolvenčí (5)
Kvóta vlastního kapitálu	> 30%	> 20%	> 10%	< 10%	< 0%
Doba splácení dluhu v letech	< 3 roky	< 5 let	< 12 let	> 12 let	> 30 let
Průběžná známka 1: finanční stabilita	Aritmetický průměr hodnocení kvóty vlastního kapitálu a doby splácení dluhu				1
Rentabilita celkového kapitálu	> 15%	> 12%	> 8%	< 8%	< 0%
Cash-flow v % podnikového výkonu	> 10%	> 8%	> 5%	< 5%	< 0%
Průběžná známka 2: výnosová situace	Aritmetický průměr hodnocení rentability celkového kapitálu a Cashflow v % podnikového výkonu				1
Celková známka	Aritmetický průměr všech čtyř ukazatelů				1

Tabulka dat pro rok 2007			
Rovnice	Čítatel (v mil Kč)	Jmenovatel (v mil Kč)	Výsledná hodnota zaokrouhlená na celá čísla (v %)
R1 - Kvóta vlastního kapitálu v %	25681	34041	75%
R2 - Doba splácení dluhu v letech	-326	5109	-0,06
R3 - Rentabilita celkového kapitálu v %	10150	34041	30%
R4 - Cash Flow v % podnikového výkonu	5109	30408	17%

Tabulka dat pro rok 2008			
Rovnice	Čítatel (v mil Kč)	Jmenovatel (v mil Kč)	Výsledná hodnota zaokrouhlená na celá čísla (v %)
R1 - Kvóta vlastního kapitálu v %	24193	32771	74%
R2 - Doba splácení dluhu v letech	1754	16951	0,10
R3 - Rentabilita celkového kapitálu v %	11276	32771	34%
R4 - Cash Flow v % podnikového výkonu	16951	32131	53%

Tabulka dat pro rok 2009			
Rovnice	Čítatel (v mil Kč)	Jmenovatel (v mil Kč)	Výsledná hodnota zaokrouhlená na celá čísla (v %)
R1 - Kvóta vlastního kapitálu v %	25819	32871	79%
R2 - Doba splácení dluhu v letech	4425	15902	0,28
R3 - Rentabilita celkového kapitálu v %	11561	32871	35%
R4 - Cash Flow v % podnikového výkonu	15902	29788	53%

Tabulka dat pro rok 2010			
Rovnice	Čítatel (v mil Kč)	Jmenovatel (v mil Kč)	Výsledná hodnota zaokrouhlená na celá čísla (v %)
R1 - Kvóta vlastního kapitálu v %	26407	33297	79%
R2 - Doba splácení dluhu v letech	2815	12140	0,23
R3 - Rentabilita celkového kapitálu v %	10595	33297	32%
R4 - Cash Flow v % podnikového výkonu	12140	28207	43%

	2007	2008	2009	2010
Položka (v mil. Kč)				
Vlastní kapitál	25681	24193	25819	26407
Aktiva celkem	34041	32771	32871	33297
Cizí zdroje	7463	7761	6056	5841
Likvidní prostředky	7789	6007	1631	3026
Provozní Cash Flow	5109	16951	15902	12140
EBIT	10150	11276	11561	10595
Výkony	30408	32131	29788	28207

	2007	2008	2009	2010
Položka (v mil. Kč)				
Vlastní kapitál	25681	24193	25819	26407
Aktiva celkem	34041	32771	32871	33297
Cizí zdroje	7463	7761	6056	5841
Likvidní prostředky	7789	6007	1631	3026
Provozní Cash Flow	5109	16951	15902	12140
EBIT	10150	11276	11561	10595
Výkony	30408	32131	29788	28207

	2007	2008	2009	2010
Položka (v mil. Kč)				
Vlastní kapitál	25681	24193	25819	26407
Aktiva celkem	34041	32771	32871	33297
Cizí zdroje	7463	7761	6056	5841
Likvidní prostředky	7789	6007	1631	3026
Provozní Cash Flow	5109	16951	15902	12140
EBIT	10150	11276	11561	10595
Výkony	30408	32131	29788	28207

	2007	2008	2009	2010
Položka (v mil. Kč)				
Vlastní kapitál	25681	24193	25819	26407
Aktiva celkem	34041	32771	32871	33297
Cizí zdroje	7463	7761	6056	5841
Likvidní prostředky	7789	6007	1631	3026
Provozní Cash Flow	5109	16951	15902	12140
EBIT	10150	11276	11561	10595
Výkony	30408	32131	29788	28207

Příloha číslo 2 – Altmanův model

Výpočet indexů 2007				
		čítatel v mil. Kč	jmenovatel v mil. Kč	výsledná hodnota
Index	X1	8026	34041	0,24
	X2	11870	34041	0,35
	X3	10150	34041	0,30
	X4	25681	7463	3,44
	X5	30408	34041	0,89

Výpočet indexů 2008				
		čítatel v mil. Kč	jmenovatel v mil. Kč	výsledná hodnota
Index	X1	10469	32771	0,32
	X2	9176	32771	0,28
	X3	11276	32771	0,34
	X4	24193	7761	3,12
	X5	32131	32771	0,98

Výpočet indexů 2009				
		čítatel v mil. Kč	jmenovatel v mil. Kč	výsledná hodnota
Index	X1	12302	32871	0,37
	X2	10740	32871	0,33
	X3	11561	32871	0,35
	X4	25819	6056	4,26
	X5	29788	32871	0,91

Výpočet indexů 2010				
		čítatel v mil. Kč	jmenovatel v mil. Kč	výsledná hodnota
Index	X1	11407	33297	0,34
	X2	11898	33297	0,36
	X3	10595	33297	0,32
	X4	26407	5841	4,52
	X5	28207	33297	0,85

Rok				
Položka v mil. Kč	2007	2008	2009	2010
Oběžný majetek	13608	14949	16757	16551
Krátkodobé závazky	5582	4480	4455	5164
nerozdělený zisk minulých let	11870	9176	10740	11898
Aktiva celkem	34041	32771	32871	33297
EBIT	10150	11276	11561	10595
tržní hodnota vlastního jmění	25681	24193	25819	26407
účetní hodnota celkových závazků	7463	7761	6056	5841
tržby (výkony)	30408	32131	29788	28207

Rok				
Položka v mil. Kč	2007	2008	2009	2010
Oběžný majetek	13608	14949	16757	16551
Krátkodobé závazky	5582	4480	4455	5164
nerozdělený zisk minulých let	11870	9176	10740	11898
Aktiva celkem	34041	32771	32871	33297
EBIT	10150	11276	11561	10595
tržní hodnota vlastního jmění	25681	24193	25819	26407
účetní hodnota celkových závazků	7463	7761	6056	5841
tržby (výkony)	30408	32131	29788	28207

Rok				
Položka v mil. Kč	2007	2008	2009	2010
Oběžný majetek	13608	14949	16757	16551
Krátkodobé závazky	5582	4480	4455	5164
nerozdělený zisk minulých let	11870	9176	10740	11898
Aktiva celkem	34041	32771	32871	33297
EBIT	10150	11276	11561	10595
tržní hodnota vlastního jmění	25681	24193	25819	26407
účetní hodnota celkových závazků	7463	7761	6056	5841
tržby (výkony)	30408	32131	29788	28207

Rok				
Položka v mil. Kč	2007	2008	2009	2010
Oběžný majetek	13608	14949	16757	16551
Krátkodobé závazky	5582	4480	4455	5164
nerozdělený zisk minulých let	11870	9176	10740	11898
Aktiva celkem	34041	32771	32871	33297
EBIT	10150	11276	11561	10595
tržní hodnota vlastního jmění	25681	24193	25819	26407
účetní hodnota celkových závazků	7463	7761	6056	5841
tržby (výkony)	30408	32131	29788	28207

Hodnota indexu pro výpočet Z						
Rok	0,717 X ₁	0,847 X ₂	3,107 X ₃	0,42 X ₄	0,998 X ₅	Z
2007	0,17	0,30	0,93	1,45	0,89	3,73
2008	0,23	0,24	1,07	1,31	0,98	3,82
2009	0,27	0,28	1,09	1,79	0,90	4,33
2010	0,25	0,30	0,99	1,90	0,85	4,28

Hodnocení indexu Z		2007	2008	2009	2010	Průměrná hodnota
Z < 1,2	pásma bankrotu					
1,2 < Z < 2,9	pásma šedé zóny					
Z > 2,9	pásma prosperity	3,73	3,82	4,33	4,28	4,04

Příloha číslo 3 - Spider analýza

	Odvětví			
Rentabilita	2007	2008	2009	2010
A1. Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)	0,16	0,21	0,20	0,23
A2. Rentabilita tržeb (ROS)	0,16	0,20	0,21	0,22
A3. Rentabilita vloženého kap. (ROCE)	0,21	0,24	0,24	0,26
A4. Rentabilita aktiv (ROA)	0,12	0,16	0,16	0,18
Likvidita	2007	2008	2009	2010
B1. Krytí zdrojů	0,51	1,28	1,43	2,87
B2. Peněžní (okamžitá) likvidita	0,61	0,58	0,17	0,34
B3. Pohotová likvidita	1,89	2,89	3,63	1,85
B4. Běžná likvidita	1,95	2,96	3,72	1,93
Struktura kapitálu	2007	2008	2009	2010
C1. Celková zadluženost	0,22	0,20	0,17	0,21
C2. Krytí stálých aktiv	1,13	1,27	1,50	1,16
C3. Doba obratu zásob	4,88	4,30	4,99	5,59
C4. Úrokové krytí	0,76	0,78	0,81	0,76
Aktivita	2007	2008	2009	2010
D1. Podíl stálých aktiv	0,69	0,64	0,59	0,69
D2. Obrátka aktiv	0,71	0,76	0,73	0,85
D3. Doba inkasa pohledávek (ve dnech)	87,58	70,47	150,30	184,50
D4. Doba obratu zásob (ve dnech)	4,88	4,30	4,99	5,59

T-Mobile CZ				Procentuální podíl			
2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
0,30	0,37	0,35	0,32	189%	176%	174%	138%
0,26	0,28	0,31	0,30	159%	139%	145%	138%
0,36	0,40	0,41	0,38	168%	165%	171%	144%
0,23	0,28	0,28	0,26	189%	170%	172%	143%
2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
0,68	2,18	2,63	2,08	135%	170%	184%	72%
1,40	1,34	0,37	0,59	228%	231%	221%	175%
2,35	3,24	3,68	3,09	125%	112%	101%	167%
2,44	3,34	3,76	3,21	125%	113%	101%	166%
2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
0,22	0,24	0,18	0,18	101%	120%	109%	86%
1,26	1,36	1,61	1,59	112%	107%	107%	136%
5,90	4,75	4,21	7,80	121%	110%	84%	140%
0,75	0,74	0,79	0,79	99%	94%	97%	104%
2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
0,60	0,54	0,49	0,50	87%	84%	82%	72%
0,89	0,98	0,91	0,85	125%	129%	125%	99%
62,72	94,96	178,36	164,54	72%	135%	119%	89%
5,90	4,75	4,21	7,80	121%	110%	84%	140%

Telefónica				Procentuální podíl			
2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
0,13	0,15	0,16	0,17	78%	70%	78%	72%
0,16	0,18	0,19	0,22	102%	89%	93%	101%
0,15	0,19	0,19	0,19	72%	77%	79%	74%
0,09	0,11	0,13	0,13	75%	69%	78%	74%
2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
0,78	0,86	1,12	1,11	154%	67%	78%	39%
0,44	0,39	0,10	0,38	72%	66%	62%	112%
0,84	0,90	0,94	1,09	44%	31%	26%	59%
0,88	0,94	0,99	1,14	45%	32%	27%	59%
2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
0,27	0,25	0,20	0,21	125%	124%	121%	103%
0,88	0,91	0,92	0,93	78%	71%	61%	80%
4,86	4,33	3,71	3,92	100%	101%	74%	70%
0,73	0,75	0,80	0,79	95%	96%	98%	104%
2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
0,83	0,83	0,87	0,84	120%	130%	146%	122%
0,56	0,62	0,65	0,60	78%	82%	89%	70%
48,86	51,41	58,75	55,82	56%	73%	39%	30%
4,86	4,33	3,71	3,92	100%	101%	74%	70%

Vodafone				Procentuální podíl			
2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
0,05	0,12	0,10	0,21	34%	54%	48%	90%
0,06	0,15	0,13	0,13	39%	72%	62%	61%
0,13	0,14	0,12	0,21	61%	58%	50%	82%
0,04	0,10	0,08	0,15	36%	61%	51%	83%
2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
0,06	0,81	0,54	5,42	11%	63%	38%	189%
0,00	0,02	0,03	0,04	1%	3%	17%	13%
2,47	4,52	6,26	1,36	131%	157%	173%	74%
2,53	4,59	6,40	1,44	130%	155%	172%	75%
2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
0,16	0,11	0,12	0,23	74%	56%	70%	111%
1,25	1,55	1,98	0,97	111%	122%	132%	83%
3,89	3,83	7,06	5,05	80%	89%	141%	90%
0,81	0,85	0,85	0,70	106%	109%	105%	92%
2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
0,65	0,55	0,43	0,72	94%	86%	72%	105%
0,69	0,67	0,63	1,11	97%	89%	86%	130%
151,17	65,05	213,79	333,15	173%	92%	142%	181%
3,89	3,83	7,06	5,05	80%	89%	141%	90%

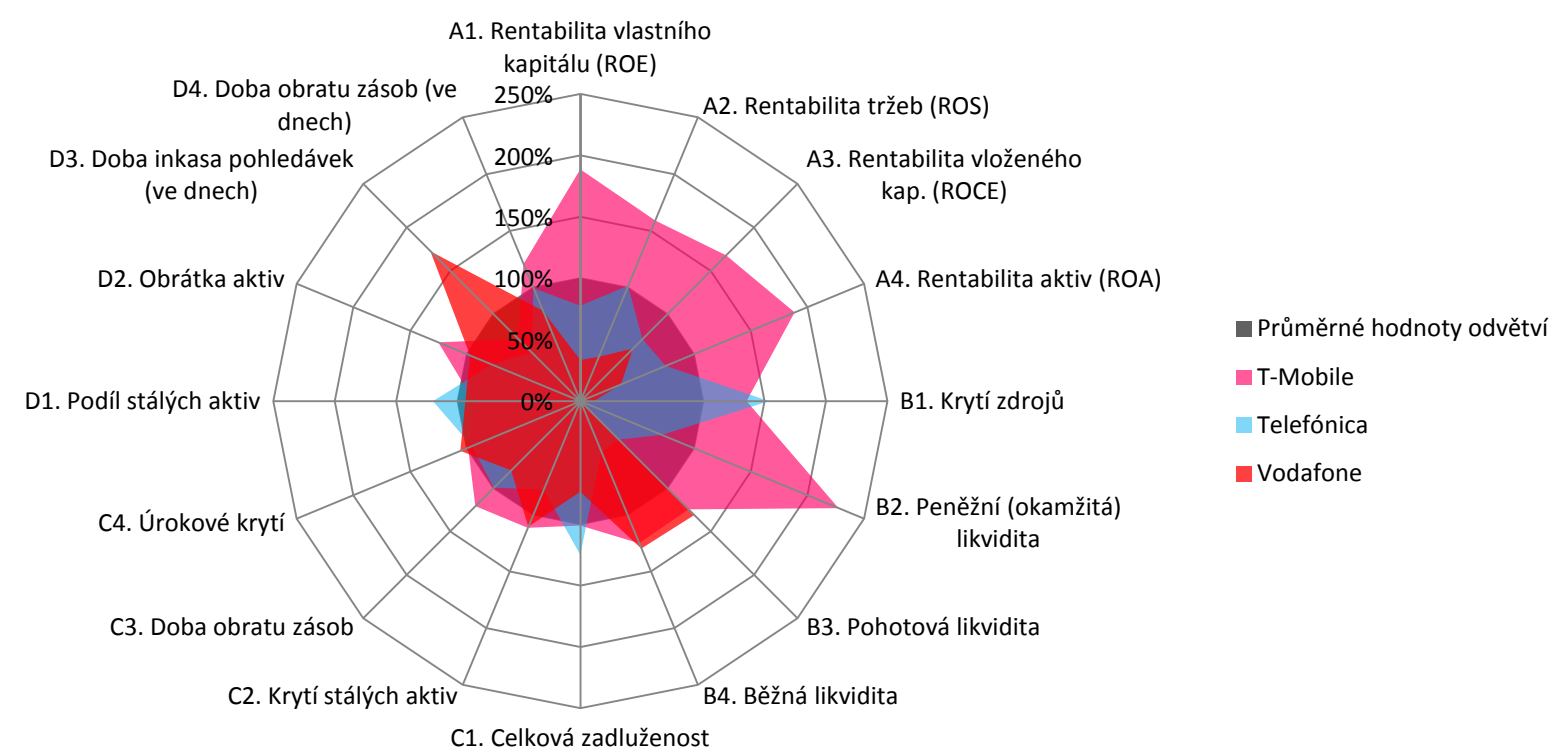
	Data pro spider grav v roce 2007			
	Průměrné hodnoty odvětví	T-Mobile	Telefónica	Vodafone
A1. Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)	100%	189%	78%	34%
A2. Rentabilita tržeb (ROS)	100%	159%	102%	39%
A3. Rentabilita vloženého kap. (ROCE)	100%	168%	72%	61%
A4. Rentabilita aktiv (ROA)	100%	189%	75%	36%
B1. Krytí zdrojů	100%	135%	154%	11%
B2. Peněžní (okamžitá) likvidita	100%	228%	72%	1%
B3. Pohotová likvidita	100%	125%	44%	131%
B4. Běžná likvidita	100%	125%	45%	130%
C1. Celková zadluženost	100%	101%	125%	74%
C2. Krytí stálých aktiv	100%	112%	78%	111%
C3. Doba obratu zásob	100%	121%	100%	80%
C4. Úrokové krytí	100%	99%	95%	106%
D1. Podíl stálých aktiv	100%	87%	120%	94%
D2. Obrátka aktiv	100%	125%	78%	97%
D3. Doba inkasa pohledávek (ve dnech)	100%	72%	56%	173%
D4. Doba obratu zásob (ve dnech)	100%	121%	100%	80%

Data pro spider grav v roce 2008			
Průměrné hodnoty odvětví	T-Mobile	Telefónica	Vodafone
100%	176%	70%	54%
100%	139%	89%	72%
100%	165%	77%	58%
100%	170%	69%	61%
100%	170%	67%	63%
100%	231%	66%	3%
100%	112%	31%	157%
100%	113%	32%	155%
100%	120%	124%	56%
100%	107%	71%	122%
100%	110%	101%	89%
100%	94%	96%	109%
100%	84%	130%	86%
100%	129%	82%	89%
100%	135%	73%	92%
100%	110%	101%	89%

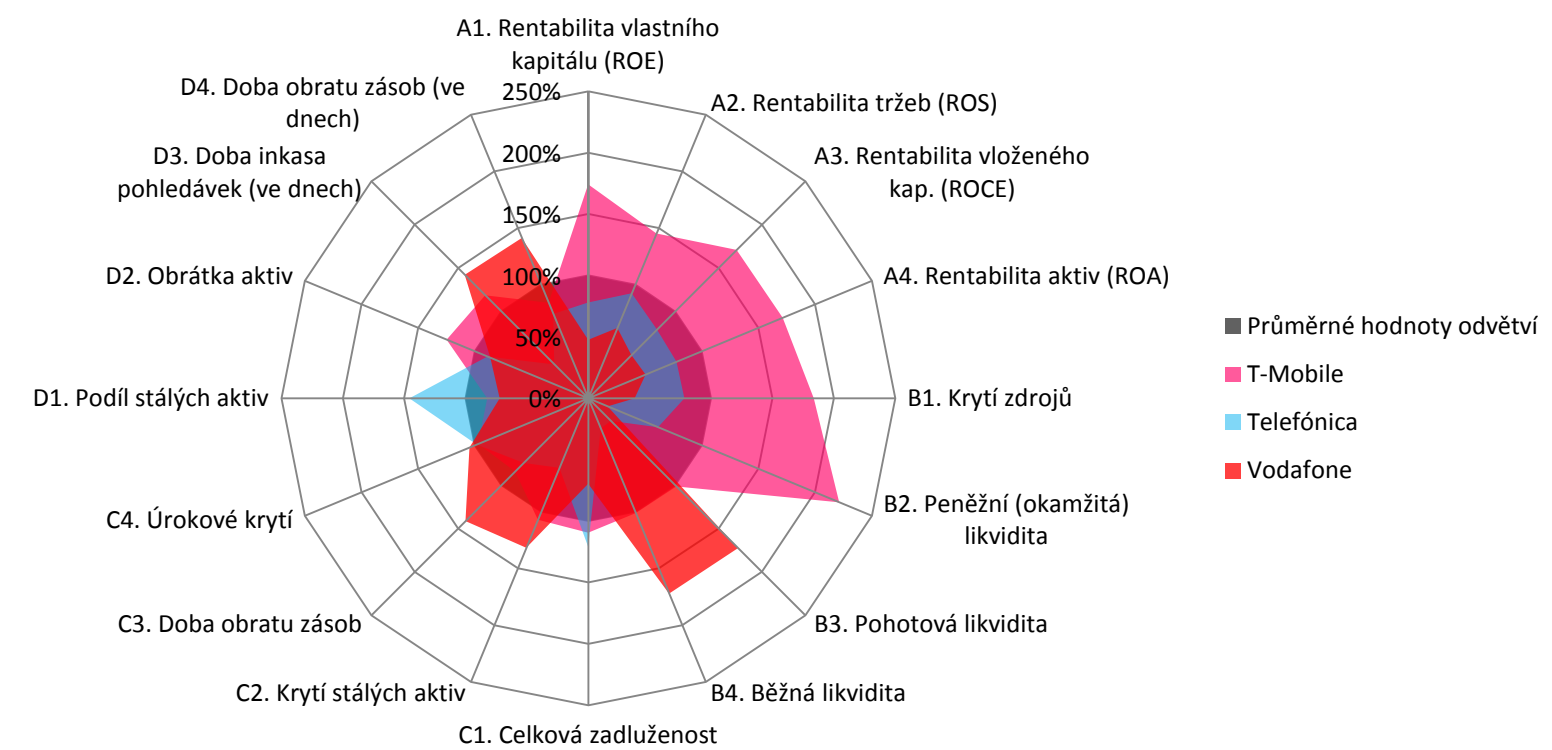
Data pro spider grav v roce 2009			
Průměrné hodnoty odvětví	T-Mobile	Telefónica	Vodafone
100%	174%	78%	48%
100%	145%	93%	62%
100%	171%	79%	50%
100%	172%	78%	51%
100%	184%	78%	38%
100%	221%	62%	17%
100%	101%	26%	173%
100%	101%	27%	172%
100%	109%	121%	70%
100%	107%	61%	132%
100%	84%	74%	141%
100%	97%	98%	105%
100%	82%	146%	72%
100%	125%	89%	86%
100%	119%	39%	142%
100%	84%	74%	141%

Data pro spider grav v roce 2010			
Průměrné hodnoty odvětví	T-Mobile	Telefónica	Vodafone
100%	138%	72%	90%
100%	138%	101%	61%
100%	144%	74%	82%
100%	143%	74%	83%
100%	72%	39%	189%
100%	175%	112%	13%
100%	167%	59%	74%
100%	166%	59%	75%
100%	86%	103%	111%
100%	136%	80%	83%
100%	140%	70%	90%
100%	104%	104%	92%
100%	72%	122%	105%
100%	99%	70%	130%
100%	89%	30%	181%
100%	140%	70%	90%

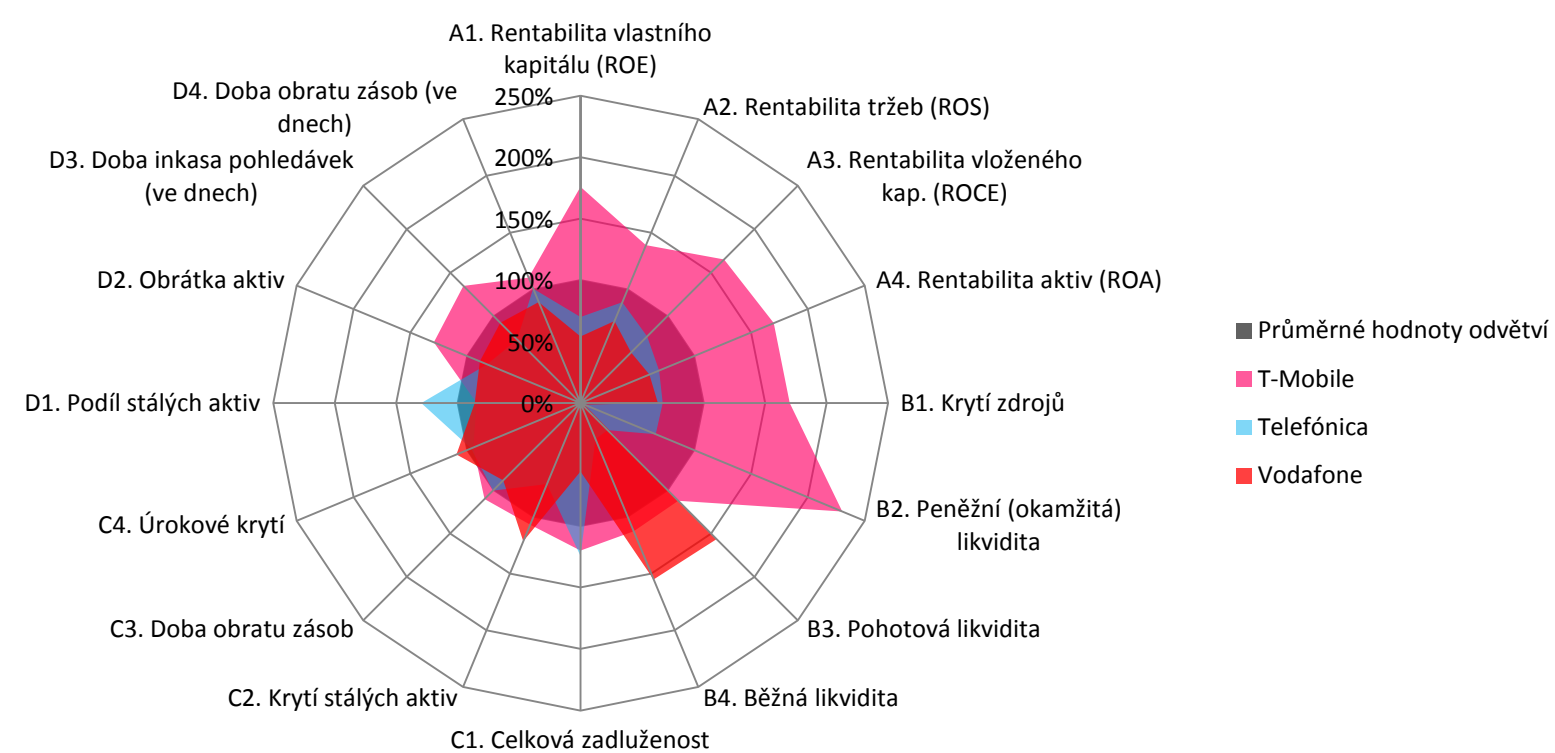
**Spider graf - srovnání telekomunikačních operátorů s
odvětvovým průměrem pro rok 2007**



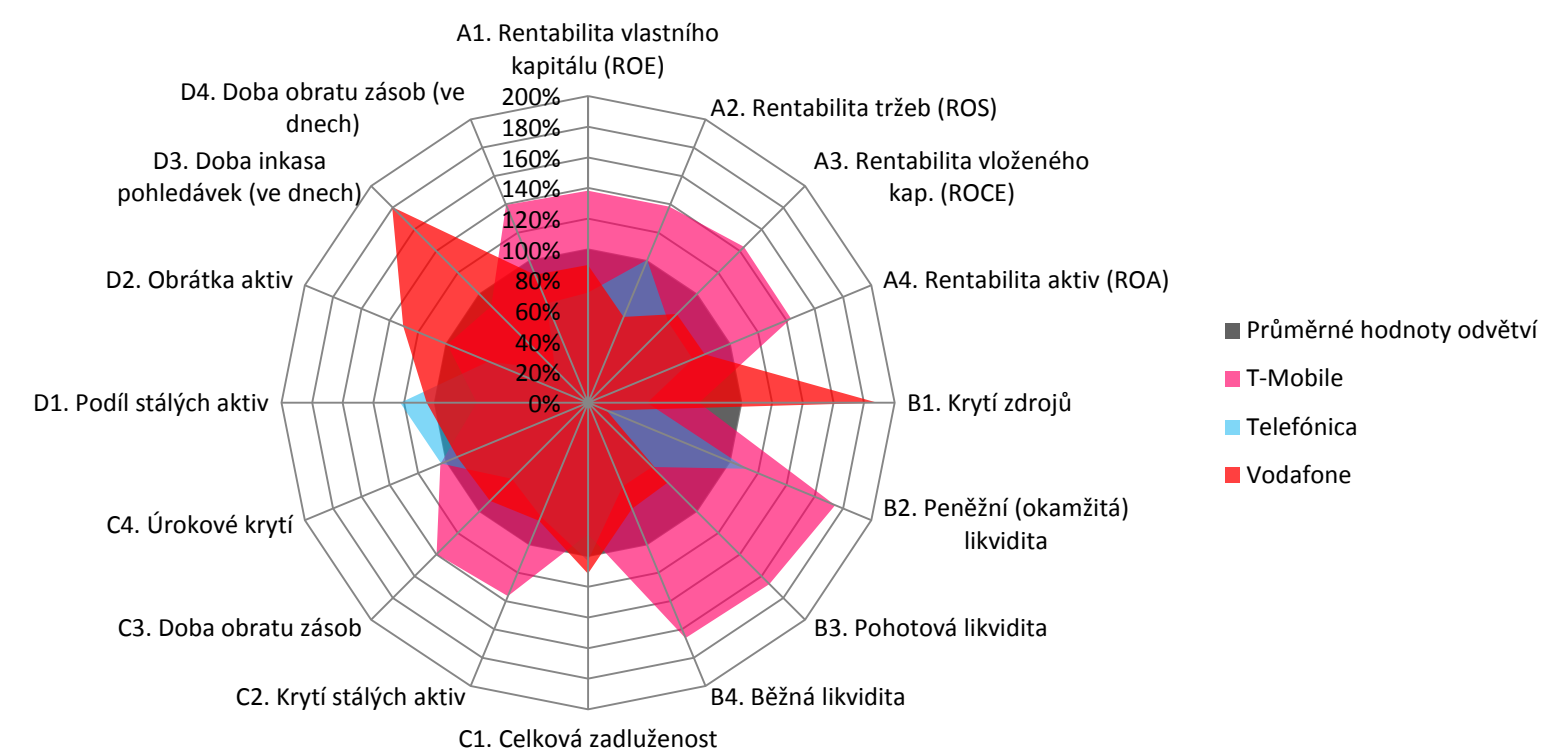
**Spider graf - srovnání telekomunikačních operátorů s
odvětvovým průměrem pro rok 2009**



**Spider graf - srovnání telekomunikačních operátorů s
odvětvovým průměrem pro rok 2008**



**Spider graf - srovnání telekomunikačních operátorů s
odvětvovým průměrem pro rok 2010**



Příloha číslo 4 – Benchmarking

porovnávaný ukazatel	Souhrn											
	T-Mobile				Telefónica				Vodafone			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
EBIT (v mil. Kč)	10 150 Kč	11 276 Kč	11 561 Kč	10 595 Kč	13 956 Kč	15 754 Kč	15 140 Kč	15 558 Kč	2 956 Kč	3 603 Kč	3 422 Kč	2 929 Kč
Cash Flow (v mil. Kč)	5 109 Kč	16 951 Kč	15 902 Kč	12 140 Kč	23 899 Kč	21 842 Kč	21 146 Kč	21 739 Kč	235 Kč	2 518 Kč	2 006 Kč	20 631 Kč
Tržby (v mil. Kč)	30 408 Kč	32 131 Kč	29 788 Kč	28 207 Kč	63 196 Kč	64 709 Kč	59 889 Kč	55 712 Kč	18 432 Kč	19 104 Kč	19 840 Kč	18 541 Kč
Rentabilita tržeb (v %)	25,7%	28,1%	30,6%	30,3%	16,4%	18,0%	19,5%	22,0%	6,3%	14,6%	13,0%	13,2%
zadluženost (v %)	21,9%	23,7%	18,4%	17,5%	27,1%	24,6%	20,4%	21,1%	16,0%	11,0%	11,7%	22,8%
doba inkasa pohledávek (ve dnech)	62,72	94,96	178,36	164,54	48,86	51,41	58,75	55,82	151,17	65,05	213,79	333,15
počet zákazníků mobilních služeb (v mil.)	5,27	5,42	5,5	5,6	5,13	5,26	4,95	4,84	2,66	2,89	3	3,41
podíl na trhu (v %)	40,4%	39,9%	40,9%	40,4%	39,3%	38,8%	36,8%	34,9%	20,4%	21,3%	22,3%	24,6%

	2007	2008	2009	2010
Celkový počet zákazníků v mil.	13,06	13,57	13,45	13,85

porovnávaný ukazatel	Společnost							
	T-Mobile				Telefónica			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
EBIT (v mil. Kč)	10 150 Kč	11 276 Kč	11 561 Kč	10 595 Kč	13 956 Kč	15 754 Kč	15 140 Kč	15 558 Kč
Cash Flow (v mil. Kč)	5 109 Kč	16 951 Kč	15 902 Kč	12 140 Kč	23 899 Kč	21 842 Kč	21 146 Kč	21 739 Kč
Tržby (v mil. Kč)	30 408 Kč	32 131 Kč	29 788 Kč	28 207 Kč	63 196 Kč	64 709 Kč	59 889 Kč	55 712 Kč
Rentabilita tržeb (v %)	25,7%	28,1%	30,6%	30,3%	16,4%	18,0%	19,5%	22,0%
zadluženost (v %)	21,9%	23,7%	18,4%	17,5%	27,1%	24,6%	20,4%	21,1%
doba inkasa pohledávek (ve dnech)	62,72	94,96	178,36	164,54	48,86	51,41	58,75	55,82
počet zákazníků mobilních služeb (v mil.)	5,27	5,42	5,5	5,6	5,13	5,26	4,95	4,84
podíl na trhu (v %)	40,4%	39,9%	40,9%	40,4%	39,3%	38,8%	36,8%	34,9%

porovnávaný ukazatel	Společnost							
	T-Mobile				Vodafone			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
EBIT (v mil. Kč)	10 150 Kč	11 276 Kč	11 561 Kč	10 595 Kč	2 956 Kč	3 603 Kč	3 422 Kč	2 929 Kč
Cash Flow (v mil. Kč)	5 109 Kč	16 951 Kč	15 902 Kč	12 140 Kč	235 Kč	2 518 Kč	2 006 Kč	20 631 Kč
Tržby (v mil. Kč)	30 408 Kč	32 131 Kč	29 788 Kč	28 207 Kč	18 432 Kč	19 104 Kč	19 840 Kč	18 541 Kč
Rentabilita tržeb (v %)	25,7%	28,1%	30,6%	30,3%	6,3%	14,6%	13,0%	13,2%
zadluženost (v %)	21,9%	23,7%	18,4%	17,5%	16,0%	11,0%	11,7%	22,8%
doba inkasa pohledávek (ve dnech)	62,72	94,96	178,36	164,54	151,17	65,05	213,79	333,15
počet zákazníků mobilních služeb (v mil.)	5,27	5,42	5,5	5,6	2,66	2,89	3	3,41
podíl na trhu (v %)	40,4%	39,9%	40,9%	40,4%	20,4%	21,3%	22,3%	24,6%