

VLIV KURZOVÉHO RIZIKA NA PŘEŠHRANIČNÍ PODNIKÁNÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM

Martina Šudřichová

Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.

***Abstract:** In referendum deciding about the Czech entry into European Union, Czech people voted also on Euro implementation apparently without any notice. The date of The Monetary union entry of Czech Republic is still discussed. As a result of the present real economic recession, a number of states are unable to fulfill the Maastricht convergence criteria. Czech Republic has problems with price level and as a result of unreformed public finance until now it can be expected, that Czech Republic won't be able to fulfill even the government deficit criterion.*

The SME's are an important part of domestic economic. Their competitive strength on EU's internal market is affected among others by the rate of Czech crown. It is a high-cost operation to safe the exchange risk by financial derivatives and due to this matter of fact also for most of the SME's it is unavailable. Most of the Czech small and middle-sized enterprisers don't care that much about any solution of this problem and instead they put their cash flow at risk for exchange risk.

***Keywords:** Euro, Competitive Strength, Exchange Risk, Exchange-Rate Difference, Enterpriser.*

1. Úvod

Zavést euro, jako zákonné platidlo, se ČR zavázala již v přístupových smlouvách do Evropské unie. Stanovení konkrétního termínu je v kompetenci politické reprezentace a odvíjí se od plnění maastrichtských konvergenčních kritérií. Současná ekonomická krize značně komplikuje jejich dodržování, a proto ČR v tuto chvíli nemá stanovený konkrétní termín vstupu do eurozóny.

Mezi odbornou veřejností je často diskutován termín vstupu ČR do EMU v souvislosti s plněním maastrichtských konvergenčních kritérií. Často jsou často rozebírány výhody a rizika přijetí společné jednotné měny euro, ať již z pohledu spotřebitelů, či velkých firem. Dopady zavedení eura nebo jeho oddalování pro malé a střední podnikatele (dále jen MSP) bývají zmiňovány pouze okrajově, ačkoliv hrají nezastupitelnou roli v národním hospodářství.

Pokud se české firmy orientují na zahraničního zákazníka, jejich náklady se zvyšují o nemalé bankovní poplatky, vyplývající z bezhotovostního platebního styku v cizí měně. Dále je jejich podnikání negativně ovlivňováno nestabilním kurzem koruny. Většina MSP se problematikou kurzových ztrát nezabývá a dokonce nemají žádné informace o možnostech řízení kurzového rizika.

Cílem příspěvku je informovat podnikatelskou veřejnost o možných nástrojích řízení kurzového rizika, které mohou využívat i malí a střední podnikatelé. Součástí článku jsou příklady a modelové situace, které napomohou lepšímu porozumění a aplikaci ze strany MSP. V závěru budou zmíněné metody vyhodnoceny.

2. Postavení MSP v české ekonomice

Význam a klasifikace MSP

Malé a střední firmy jsou považovány za flexibilní, progresivní a efektivní podnikatelský sektor, který je nepostradatelnou součástí všech vyspělých ekonomik. Velký význam mají MSP vždy pro konkrétní region, ve kterém zpravidla podnikatelé bydlí a svou ekonomickou aktivitou se podílejí na jeho rozvoji. Na rozdíl od velkých firem, jsou výsledky hospodaření malých a středních firem mnohem více spojeny s osobním úspěchem podnikatele. V období recese lépe zvládají adaptaci na restrukturalizační požadavky a jsou vnímány jako důležité stabilizační prvky národních ekonomik. Na druhou stranu jsou oproti velkým nadnárodním firmám, které využívají výhody sdružování ekonomických aktivit, v nerovném postavení. [8, s. 21-24] To jsou důvody, proč vyspělé státy podporují tento podnikatelský sektor. Pro Evropskou unii je podpora MSP jednou z priorit hospodářské politiky. „V České republice se malé a střední podniky podílejí 61,52 % na zaměstnanosti a 54,57 % na účetní přidané hodnotě.“ [10, s. 2]

Za účelem sjednocení postupu při podpoře MSP na Vnitřním trhu EU vydala Komise 6. května 2003 Doporučení č. 2003/361/EC o definici mikropodniků, malých a středních podniků. Definice MSP se následně stala součástí Nařízení Komise č. 364/2004 ze dne 25. února 2004 a Nařízení Komise č. 800/2008 ze dne 6. srpna 2008, které je nadřazeno vnitrostátní právní úpravě členských států. „Podnikem se rozumí každý subjekt vykonávající hospodářskou činnost, bez ohledu na jeho právní formu. K těmto subjektům patří zejména osoby samostatně výdělečně činné a rodinné podniky vykonávající řemeslné či jiné činnosti a obchodní společnosti nebo sdružení, která běžně vykonávají hospodářskou činnost.“ [6, s. 38] Dělicím kritériem pro definování MSP je počet zaměstnanců a finanční výsledek firmy (roční obrát nebo výše aktiv v roční rozvaze). Konkrétní členění uvádí tabulka 1. Aby firma splňovala definici MSP, musí vzít v úvahu při stanovení počtu zaměstnanců a finančních hodnot ještě nezávislost, partnerství a propojenost s jinými podnikatelskými subjekty.

Tab. 1: Členění MSP

	Počet zaměstnanců	Roční obrát NEBO Výše aktiv v roční rozvaze
Mikropodnik	<10	≤ 2 miliony eur NEBO ≤ 2 miliony eur
Malý podnik	<50	≤ 10 milionů eur NEBO ≤ 10 milionů eur
Střední podnik	<250	≤ 50 miliony eur NEBO ≤ 43 milionů eur

Zdroj: Článek 2 přílohy č. 1 Nařízení Komise ES č. 800/2008

MSP a zahraniční obchod

Vstupem do EU se Česká republika stala součástí intenzivní ekonomické integrace v Evropě. Vnitřní trh EU, který je založen na svobodě volného pohybu zboží, služeb, osob a kapitálu, otevřel řadě podnikatelů cestu na zahraniční trhy ostatních členských států. Dalším krokem, který usnadnil exportní aktivitu, byl vstup ČR do Schengenského prostoru v prosinci roku 2007. Zavedení eura jako zákonného platidla v ČR by znamenalo další krok k odstranění podstatné bariéry evropského společného trhu.

Česká republika je otevřenou ekonomikou. Opatření Vnitřního trhu EU umožňují rozšiřování podnikatelského prostřední, a tím zvyšují nároky na konkurenceschopnost. MSP se stále více orientují na zahraniční trhy (tabulka 2). Podíl vývozu zboží malých a středních podniků na celkovém exportu stoupl od roku 1998 téměř o 10 %. Velký nárůst vývozu MSP (o 6,4 %) je patrný mezi roky 2004 a 2005, v období vstupu ČR do EU. Vzestupnou tendenci je možné pozorovat i v dovozu zboží. Podíl dovozu MSP na celkovém importu stoupl od roku 1998 o 7,17 %.

Tab. 2: Podíl MSP na vybraných makroekonomických ukazatelích (v %)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Počet podniků	99,78	99,80	99,71	99,81	99,85	99,81	99,84	99,85	99,84	99,84	99,83
Vývoz zboží	36,25	36,54	36,15	35,74	34,16	34,0	34,3	40,7	45,2	45,41	46,04
Dovoz zboží	48,84	50,74	49,43	47,12	50,33	49,8	52,5	54,7	56,3	54,45	56,01

Pozn. Údaje za období 1998-2007 makroekonomických ukazatelů jsou propočty MPO ze zpřesněných údajů ČSÚ na základě semidefinitivního zpracování P 3-04. Údaje za rok 2008 makroekonomických ukazatelů jsou propočty MPO z předběžného odhadu údajů ČSÚ.

Zdroj: příloha č. 3 Zprávy o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2008

Česká republika převážně obchoduje se členskými státy EU. Dle tabulky 3 v roce 2008 směřovalo 85,2 % českého vývozu zboží do zemí EU, nejvíce pak do Německa a na Slovensko. [9] Rovněž malí a střední podnikatelé se orientují v přímém exportu na zahraniční partnery ze sousedních států. Nespornou výhodou přeshraničního podnikání je blízkost nového trhu, na který MSP vstupují s očekáváním nových příležitostí, především zvýšení obratu, nalezení levnějších výrobních faktorů apod. Využívaným platebním prostředkem je euro. Pro českého podnikatele je ale důležité jakou hodnotu má obchodní operace v tuzemské měně. V případě změny kurzu v období mezi fakturací a zaplacením ceny může podnikatel dosáhnout kurzového zisku či ztráty.

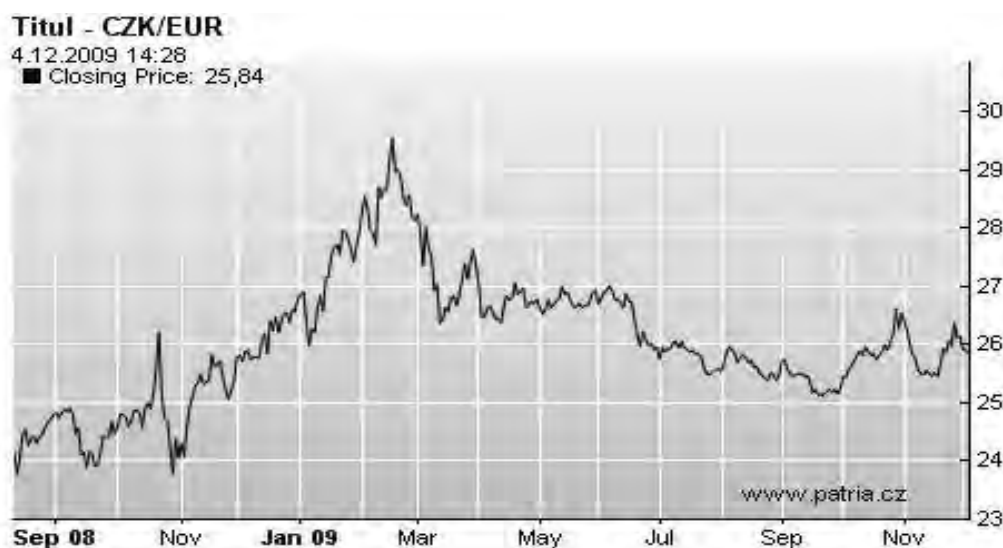
Tab. 3: Zahraníční obchod ČR s vybranými zeměmi v roce 2008

	Vývoz zboží		Dovoz zboží		Bilance
	mil. Kč	%	mil. Kč	%	mil. Kč
Čína	13 168	0,5	212 543	8,8	-199 375
Francie	135 494	5,5	98 389	4,1	37 105
Itálie	115 281	4,7	107 530	4,5	7 751
Polsko	160 104	6,5	140 796	5,9	19 308
Rakousko	117 027	4,7	89 476	3,7	27 551
Slovensko	227 567	9,2	133 333	5,5	94 234
SRN	759 662	30,7	643 328	26,7	116 334
Velká Británie	118 965	4,8	57 853	2,4	61 112
Státy EU (27)	2 107 915	85,2	1 611 350	67,0	496 565

Zdroj: Zahraníční obchod ČR za rok 2008 – definitivní údaje, MPO.

Problematiku kurzových rozdílů musí tedy řešit každý podnikatel, který obchoduje se zahraničními subjekty v cizích měnách. Je tak vystaven důsledkům vývoje kurzu, přičemž kurzové riziko může způsobit, že namísto plánovaného obchodu, ve kterém počítá se ziskem, utrpí podnikatel ztrátu. Firma nemůže pohyb kurzu ovlivnit, přesto jeho změna má podstatný vliv na hospodářský výsledek a cash flow. V uvedeném přehledu je možné sledovat kolísání měnového kurzu CZK/EUR. Graf 1 znázorňuje volatilitu měnového kurzu za jeden rok.

Graf 1: Vývoj měnového kurzu CZK/EUR v období srpen 2008 – listopad 2009



*Zdroj:
Historie směnného kurzu CZK/EUR, Patria Online a.s., dostupný na:
<http://www.patria.cz/CurrenciesRates/CZK/EUR/detail.aspx>*

Z tabulky 4 je možno vyčíst průměrné čtvrtletní kurzy CZK/EUR za minulé tři roky.

Tab. 4: Vývoj měnového kurzu CZK/EUR dle ročních čtvrtletí

	čtvrtletí roku 2007				čtvrtletí roku 2008				čtvrtletí roku 2009		
	I.	II.	III.	IV.	I.	II.	III.	IV.	I.	II.	III.
Průměr CZK/EUR	28,0	28,3	27,9	26,8	25,5	24,8	24,1	25,4	27,6	26,7	25,6

Zdroj: Klíčové makroekonomické indikátory, ČNB, dostupný na: http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/prognoza/

Velké exportní firmy se proti kurzovým rizikům brání zajištěním nástroji finančního trhu. Jedná se o bankovní produkty, které jsou zpoplatněny a podmíněny určitým minimálním objemem transakce. Příkladem může být měnový forward, který spočívá v tom, že český exportér prodává určitý finanční obnos v cizí měně a kupuje Kč s obavou před zhodnocením domácí měny. Například termínované devizové operace – FX forward České spořitelny jsou podmíněny minimální částkou konverze 600 000,- Kč či ekvivalentem v jiné měně. [7] Ačkoliv je tento produkt určen i pro podnikatele – fyzické osoby, většina malých a středních firem řeší problémy kurzových ztrát při nižším objemu pohledávek.

3. Vznik kurzového rizika

Kurzové rozdíly vznikají při běžné podnikatelské činnosti se zahraničím, ať již při inkasu pohledávky, či při úhradě závazku. Dochází-li ke zhodnocování měny, firma mající pohledávku v zahraničí utrpí kurzovou ztrátu a podnikatel mající závazek u zahraničního dodavatele inkasuje kurzový zisk. Pokud naopak dochází ke znehodnocování domácí měny, podnik, který má pohledávku v zahraničí, dosahuje kurzového zisku a firma mající závazek u zahraničního dodavatele, utrpí kurzovou ztrátu. Následující čtyři příklady zjednodušeně popisují možnosti vzniku kurzového rizika firem, které nemají devizový účet.

První situací je vznik kurzové ztráty u pohledávky. Podnikatel fakturoval služby v hodnotě 1 000,- eur a ke dni zdanitelného plnění 1. 4. 2008 zaúčtoval pohledávku při aplikaci kurzu devizového trhu 25,185 CZK/EUR [5], tj. $1000 \times 25,185 = 25\,185,-$ Kč. V okamžiku uhrazení faktury na podnikatelský účet v Kč byla platba přepočítána kurzem příslušné banky, např. 24,127 CZK/EUR, tj. $1000 \times 24,127 = 24\,127,-$ Kč. Porovnáním výše pohledávky a přijaté platby utrpěl podnikatel kurzovou ztrátu 1 058,- Kč.

Druhým příkladem je vznik kurzového zisku u pohledávky. Podnikatel fakturoval služby v hodnotě 1 000,- eur a ke dni zdanitelného plnění 13. 8. 2008 zaúčtoval pohledávku při aplikaci kurzu devizového trhu 23,94 CZK/EUR [5], tj. $1000 \times 23,94 = 23\,940,-$ Kč. V okamžiku uhrazení faktury na podnikatelský účet v Kč byla platba přepočítána kurzem příslušné banky, např. 24,93 CZK/EUR, tj. $1000 \times 24,93 = 24\,930,-$ Kč. Porovnáním výše pohledávky a přijaté platby získal podnikatel kurzový zisk 990,- Kč.

Třetím příkladem je vznik kurzového zisku u závazku. Firma obdržela fakturu od zahraničního podnikatele za dodané služby v hodnotě 1 000,- eur. Závazek firma zaúčtovala ke dni, kdy faktura došla (1. 4. 2008), při použití kurzu devizového trhu 25,185 CZK/EUR [5], tj. $1000 \times 25,185 = 25\,185,-$ Kč. Závazek byl následně uhrazen z podnikatelského bankovního účtu v Kč. Fakturovaná částka byla přepočítána kurzem příslušné banky např. 24,127

CZK/EUR, tj. $1000 \times 24,127 = 24\,127,-$ Kč. Porovnáním výše závazku a jeho úhrady podnikatel získal kurzový zisk $1\,058,-$ Kč.

Poslední situace popisuje vznik kurzové ztráty u závazku. Domácí podnikatel si objednal u zahraniční firmy služby, za které obdržel fakturu v částce $1\,000,-$ eur. Vzniklý závazek musí být zaúčtovaný ke dni, kdy faktura došla (13. 8. 2008) při použití kurzu devizového trhu $23,94$ CZK/EUR [5], tj. $1000 \times 23,94 = 23\,940,-$ Kč. Následně byla faktura uhrazena z podnikatelského účtu v Kč a částka přepočítána kurzem příslušné banky, např. $24,93$ CZK/EUR, tj. $1000 \times 24,93 = 24\,930,-$ Kč. Porovnáním výše závazku a úhrady závazku podnikatel utrpěl kurzovou ztrátu $990,-$ Kč.

Pokud firma nabízí své zboží a služby na zahraničním trhu, pak je běžné, že dochází neustále k souběhu několika pohledávek s různou splatností a odlišným měnovým kurzem. Případné kurzové ztráty mohou podnikateli způsobit velké problémy, např. v cash flow. Podnikatel, který fakturuje za zboží a služby v eurech, ale své náklady (daně, energie, mzdy, úvěr) hradí v tuzemské měně, může být v důsledku nepříznivého vývoje měnového kurzu ohrožen.

4. Měření a zajištění kurzového rizika

Ačkoliv jsou Češi považováni za konzervativní národ s averzí k riziku, mnozí podnikatelé se o problematiku měření a zajištění kurzového rizika nezajímají. Přitom metoda alternativních scénářů, která umožňuje vypočítat očekávané kurzové riziko, je při nižších objemech zahraničních pohledávek nebo závazků aplikovatelná. Tato metoda vychází z velikosti pohledávky (závazku) v cizí měně a pravděpodobnosti dalšího vývoje kurzu. [1, s. 49-52] Výpočet kurzového rizika metodou alternativních scénářů popisuje následující příklad.

Firma zamýšlí uskutečnit obchod se zahraničním odběratelem v hodnotě $5\,000$ eur s předpokládaným inkasem za 60 dní. Aktuální měnový kurz je $25,70$ CZK/EUR. Kvantifikace kurzového rizika se odvíjí od pravděpodobnosti zhodnocení či znehodnocení kurzu koruny v daném období. Tyto prognózy publikují banky na svých webových prezentacích. Protože MSP většinou nezaměstnávají finanční odborníky, spoléhají se při predikci vývoje kurzu na výše uvedené prognózy. Předpokládejme tedy, že s 25% pravděpodobností se měnový kurz nezmění, s 20% pravděpodobností dojde ke znehodnocení na $26,30$ CZK/EUR a s 55% pravděpodobností dojde ke zhodnocení kurzu na $24,48$ CZK/EUR. Jaké kurzové riziko má v takovém případě podnikatel očekávat? S 25% pravděpodobností nedosáhne firma kurzového zisku ani neutrpí kurzovou ztrátu. S 20% pravděpodobností v důsledku znehodnocení kurzu inkasuje firma kurzový zisk ve výši $3\,000$ Kč ($131\,500 - 128\,500$). S 55% pravděpodobností dojde ke zhodnocení kurzu a podnikatel utrpí kurzovou ztrátu $6\,100$ Kč ($122\,400 - 128\,500$). Očekávanou změnu vypočteme jako vážený aritmetický průměr, přičemž váhami jsou pravděpodobnosti vývoje měnového kurzu:

$$\text{Očekávaná změna} = 0,25 \times 0 + 0,20 \times 3\,000 - 0,55 \times 6\,100 = -2\,755 \text{ Kč}$$

O částku, kterou jsme výpočtem zjistili, bude nutné navýšit smluvní cenu. Tímto se podnikatel vyhne složitému jednání o kurzové doložce, kterou řada zahraničních subjektů odmítá do smlouvy začlenit. Nedostatkem této metody je výpočet kurzového rizika vždy pro každý obchod v zahraniční měně zvlášť. Rizikem je rovněž to, že zvýšením ceny může podnikatel ztratit svou konkurenční výhodu, kterou měl na trhu.

Jiným způsobem zajištění je přirozený hedging, jehož principem je vyrovnání aktiv a pasiv v cizí měně [1, s. 61–62]. Příkladem může být podnikatel, který má pohledávky v eurech a plánuje investici financovanou bankovním úvěrem. Protože má pohledávky v cizí měně a

předpokládá dlouhodobé zhodnocování tuzemské měny, rozhodl se bránit kurzovým rizikům tím, že z inkasovaných pohledávek bude splácet úvěr ve stejné cizí měně. Tímto postupem výrazně sníží riziko své kurzové ztráty, i když jej celkově nevyloučí. Důvodem je, že bude muset hradit některé své výdaje (náklady) v korunách, zejména daně a závazky vůči svým zaměstnancům, dodavatelům energií a některých služeb. Z výzkumu nabídky investičních úvěrů v cizí měně (euro) pro MSP na českém bankovním trhu byly zjištěny následující závěry:

- Informace o nákladech a vypracování nabídky pro konkrétní firmu většinou neposkytují běžné bankovní pobočky, nýbrž pouze specializovaná pracoviště. Např. v Kladně z oslovených poboček tří bank: České spořitelny a.s., Raiffeisenbank a.s. a Komerční banky a.s. poskytuje informace o eurových úvěrech pro podnikatele pouze Komerční banka.
- Poplatky související se zpracováním a vedením úvěru jsou definovány v bankovních sazebnících v Kč a na eura přepočítány dle aktuálního kurzu devizového trhu, který vyhláší ČNB ke dni splatnosti.
- Žadatelé o úvěr jsou podrobeni detailnímu scoringu banky. Pokud podnikatel získá příslib úvěru, roční úroková sazba se vypočítá jako součet aktuální úrokové sazby PRIBOR a procentní rizikové premie, která se např. v Komerční bance pohybuje mezi 2,5 – 5,0 %.
- Bankovní subjekty požadují v případě úvěrů v cizí měně zajištění blankosměnkou nebo zástavou nemovitosti (dle výše úvěru).
- Některé banky neposkytují úvěry v cizí měně běžným MSP. Např. Česká spořitelna a.s., nabízí podnikatelům a malým firmám (do 30 mil. Kč obratu) podnikatelské úvěry pouze v domácí měně.

Další formou přirozeného hedgingu může být výplata mezd zaměstnancům v cizí měně. Tato problematika byla diskutována v srpnu 2008, kdy pod vlivem silné koruny exportéři vedli jednání s odbory o vyplácení části mezd v eurech. Výsledkem byla příprava novely zákona, která by výplatu mezd v cizích měnách umožňovala. [4] Ta ale doposud nebyla realizována, a tak dle platného Zákona č. 1/1992 Sb., o mzdě, odměně za pracovní pohotovost a o průměrném výdělku náleží zaměstnanci mzda v zákonných penězích, tj. v Kč.

Změna struktury aktiv a pasiv je určitá forma přirozeného hedgingu. Příkladem může být záměrná aktivita podnikatele v hledání zahraničních dodavatelů, kteří by fakturovali své pohledávky v cizí měně. Tím by tuzemská firma, mající pohledávky v eurech, mohla tento objem pohledávek vyrovnávat závazky ve stejné měně. Při hledání nového dodavatele musí podnikatel porovnávat kupní ceny zahraničního dodavatele s domácím (současným) a zvažovat, zda kurzové riziko je tak nepříznivé, aby změnil portfolio svých dodavatelů. [1, s. 63]

„Metoda časování plateb je založena na pružném časovém přizpůsobení plateb a inkas v zahraniční měně očekávanému vývoji měnového kurzu. Někdy se v této souvislosti používají pojmy leading a lagging. Strategie leading spočívá v urychlování plateb a inkas v cizí měně [.....] Strategie lagging spočívá v oddalování plateb a inkas v závislosti na očekáváních. ohledně budoucího vývoje kurzu.“ [1, s. 62] Pokud má podnikatel pohledávku v eurech s delší dobou splatnosti, tak v očekávání, že dojde ke zhodnocení koruny, se bude snažit přesvědčit zákazníka, aby zaplatil v předtermínu. Motivací pro odběratele může být nabídnutá sleva za předčasné zaplacení. Nebo naopak v očekávání znehodnocení koruny lze oddálit zaplacení kupní ceny, ale pouze za předpokladu, že se jedná o stálého a prověřeného odběratele.

Zajištění kurzového rizika prostřednictvím měnové doložky v obchodní smlouvě je nenáročné a účinné. Měnovou doložku upravuje § 744 Zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník. „*Stanoví-li smlouva, že cena nebo jiný peněžitý závazek se rozumí při určitém kursu měny, v níž má být závazek plněn (zajišťovaná měna) ve vztahu k určité jiné měně (zajišťující měna), a dojde-li po uzavření smlouvy ke změně kursovního poměru obou měn, je dlužník povinen zaplatit částku sníženou nebo zvýšenou tak, aby částka v zajišťující měně zůstala nezměněná.*“ [2] Problémem MSP je jejich malý vliv při prosazování takových ujednání v mezinárodních obchodních vztazích.

5. Závěr

V období ekonomické krize a nestabilního kurzu koruny je na místě zamyslet se nad náklady kurzových ztrát. Velké podnikatelské subjekty využívají instrumenty finančního trhu, prostřednictvím kterých se proti kurzovým rizikům zajišťují. MSP se zpravidla o tuto problematiku nezajímají. Článek uvádí příklady vzniku kurzových rizik, některé alternativy zajištění a zkoumá jejich aplikovatelnost právě u MSP.

Z uvedeného přehledu vyplývá, že nevhodnějším nástrojem proti kurzovým ztrátám je výpočet očekávaného rizika metodou alternativních scénářů. V případě, že firma očekává kurzovou ztrátu, je vhodné smluvní cenu navýšit. Náklady na tuto formu zajištění jsou minimální, rizikem zůstává reálnost prognózy očekávaného kurzu a případný pokles konkurenceschopnosti v důsledku vyšší ceny. Rovněž strategie leading a měnové doložky ve smlouvách jsou pro svou finanční nenáročnost vhodným zajištěním kurzových rizik. MSP však při prosazování smluvních doložek nebývají úspěšní.

Jako neaplikovatelná metoda se jeví vyplácení mezd v eurech svým zaměstnancům, neboť to zatím normy českého právního řádu neumožňují. Výzkum nepotvrdil vyjádření Tomáše Prouzy, že půjčka v eurech je pro MSP jediné dostupné zajištění kurzových rizik. [PROUZA 2008; in 3, s. 34-36] Naopak tento nástroj je nákladný a pro MSP pouze těžko dosažitelný.

V závěru je možné říci, že většina bankovních poboček, a to dokonce ve velkých městech, neposkytne žadateli o úvěr v euru potřebné informace a ten je odkázán na pobočku v Praze, která je pro podnikatele ze vzdálenější vesnice či města buď nedostupná, nebo časově nezajímavá. Proto je možné říci, že MSP může uvažovat pouze o měnové doložce, výpočtu metodou alternativních scénářů spolu s navýšením ceny, nebo celý problém hodit za hlavu a kurzovým rizikům se nevěnovat, což je škoda.

Po zavedení eura v ČR, si budou moci MSP obchodující se státy současné eurozóny oddechnout, neboť problém s kurzovými riziky bude pro ně vyřešen. Kdo se bude muset otázkou kurzových rozdílů zabývat i nadále? Všichni ti, kteří obchodují se státy, které nemají jako zákonné platidlo euro.

Příspěvek vznikl v rámci projektu IGA 7709 „Odklad zavedení eura v ČR z hlediska přínosů a nákladů společné měny euro“ financovaný Interní grantovou agenturou Vysoké školy finanční a správní, o.p.s.

Použité zdroje:

- [1] ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, L., TAUŠER, J. a kol. Finanční strategie v mezinárodním podnikání. Praha: ASPI, 2007. s. 320. ISBN 978-80-7357-321-8.
- [2] Česko. Zákon č. 513 ze dne 5. listopadu 1991 obchodní zákoník. In Sběrka zákonů České republiky, 1991, částka 98, s. 2474, §744 (1). Dostupné na WWW: <<http://www.mvcr.cz/clanek/sbirka-zakonu-579627.aspx>>.
- [3] HORČICOVÁ, P. Je libo eura na dluh? In Euro, 2008, č. 11, s. 122. ISSN 1212-3129.
- [4] JANDA, V. Odbory: Výplata v eurech je protizákonná. In denik.cz. VLTAVA – LABA – PRESS, a.s., [online]. 2005. [cit. 2009-11-2]. Dostupné na WWW: <http://www.denik.cz/ekonomika/odbory_eura20080814.html>.
- [6] Kurzy devizového trhu. Česká národní banka, [online]. 2003 – 2009. [cit. 2009-10-12]. Dostupné na WWW: <http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/devizovy_trh/kurzy_devizoveho_trhu/denni_kurz.jsp>.
- [8] Nařízení Komise č. 800/2008. In Úřední věstník Evropské unie L 214, 6.8.2008. [online]. 2008. [cit. 2009-10-12]. Dostupné na WWW: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:214:0003:0047:CS:PDF>>.
- [10] Termínované devizové operace – FX forward. Česká spořitelna a.s., [online]. 2009. [cit. 2009-10-10]. Dostupné na WWW: <http://www.csas.cz/banka/menu/cs/firmy/nav00000_firmy_nds_3177_prod_51>.
- [12] VEBER, J., SRPOVÁ, J. a kol. Podnikání malé a střední firmy. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, a.s., 2005. s. 304. ISBN 80-247-1069-2.
- [13] Zahraniční obchod ČR – definitivní údaje. Ministerstvo průmyslu a obchodu, [online]. 2009. [cit. 2009-10-08]. Dostupné na WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument42498.html>>.
- [14] Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2008. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, [online]. 2009. s. 42. [cit. 2009-10-08]. Dostupné na WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument61124.html>>.

Kontaktní adresa:

Ing. Martina Šudřichová
VŠFS, o. p. s., Estonská 500, 101 00 Praha 10
Floriánské nám. 103, 272 01 Kladno
Email: martina.sudrichova@vsfs.cz
(+420) 312 242 187