

Firemní finance, Přednáška 1

Literatura:

Valach, Finanční řízení podniku, EKOPRESS, Praha 1997
Synek, Manažerská ekonomika, Grada, 1996

Organizace seminářů:

Testy: 4., 8., 12. seminář

Finanční řízení a rozhodování podniku

S ohledem na specifika

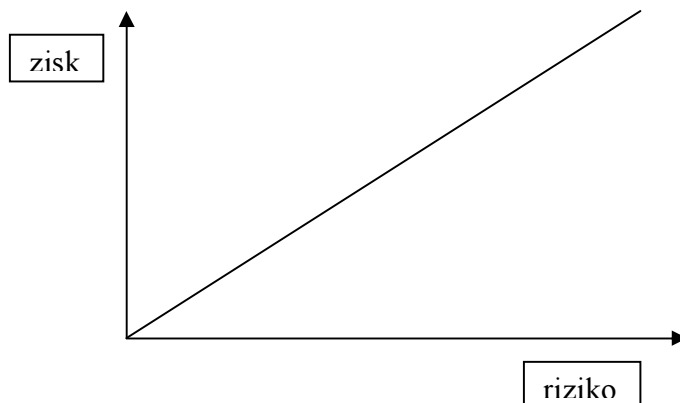
- výrobní firmy
- obchodní firmy

Základní funkce finančního řízení

- získávání zdrojů (peníze a kapitál)
- alokace zdrojů = investování
- dividendová politika (práce s HV)
- evidence a administrativa (obslužný systém, dodávající informace)
 - o byrokratické řízení firmy

Při respektování účelových funkcí

- maximalizace tržní hodnoty firmy (transformace zisku do tržní hodnoty firmy)
- optimalizace podnikatelského rizika
 - o krizový management
 - o graf 1



- respektování časového faktoru (hodnota peněz, kontinuita podnikání)
 - o riskantnější pro stranu závislé na výsledku činnosti tzn. pro dlužníky, protože si půjčujete, pouze pokud musíte

v interakci mezi

- podnikatelskými subjekty
- zaměstnanci
 - o důraz na motivaci týmu
- státem

Obecná pravidla finanční rozhodování a kritéria efektivního řízení firmy

Obecná pravidla finančního rozhodování

- vyšší výnos se preferuje před nižším
- menší riziko se preferuje před vyšším
- za vyšší riziko se požaduje vyšší výkon (výnos)
- preferují se dříve obdržené peníze před stejnou částkou obdrženou později
- motivace investování do daného aktiva je očekávání vyššího výnosu, než by přineslo investování do jiného aktiva
- motivací investování je obecně zvětšení majetku (růst hodnoty firmy, expanze,...)
 - o kritériem je CF respektive zisk
 - o CF je jistota, zisk je potenciál

Dva klíčové faktory řízení a financování

- faktor času (časové rozlišení)
 - o nesoulad příčin a následků
 - o investice, fakturace,..
- faktor rizika
 - o nejistota ve vstupech a výstupech

kritéria efektivnosti řízení firmy

- v ekonomice změn zisk neexistuje
 - o změny, inovace probíhají ohromným tempem
 - o **vše jde do investic**
- existuje požadavek minimálního finančního výnosu (z minulých operací) = CENA KAPITÁLU
 - o ve výpočetní semináře je toto probíráno
- maximalizace hodnoty firmy
 - o může to být překonaná teze
 - o ve firmě se začnou dít nekontrolované přerozdělovací procesy
 - silní podporují slabé
 - globální firmy ze strachu před slabostí = poklesem obratu, začínají dotovat neziskové divize (části)
- požadavek optimálně vyváženého plnění zájmů mnoha stran
 - o pokud u konkurenta docílíte rozeřtvání lidí, tak je s firmou konec

- vyvažujeme zájmy podnikatelských subjektů, zaměstnanců a státu
- plnění „integrováné strategie rozvoje firmy“
 - není známa obecná metodika tvorby této strategie a faktor nejistoty je mimořádně vysoký
- přežití firmy ve dvou úrovních
 - u malých rodinných firem je to generační výměna vedení
 - krátkodobá – tlak na CF
 - dlouhodobá – tlak na integrační trendy – zvláště v obchodě

Specifika obchodního podniku

- Obchod je specifická podmnožina činností, která vyžaduje
 - zvláštní kvalifikaci personálu
 - specifickou strukturu věcných prostředků
- specifika v oblasti financování
 - majetková struktura
 - velký podíl oběžného majetku v aktivech (dále roste)=ZÁSOPY
 - pestrost nabídky je konkurenční výhoda
 - nižší kapitálová intenzita
 - efekt 80/20
 - zvyšující se kapitálová intenzita (substituce práce kapitálem)
 - parkoviště, moderní sklady, klimatizované prostory
 - sezónnost obrátu a oběžného majetku
 - kapitálová struktura a nástroje financování
 - velký podíl obchodních úvěrů (ne bankovní)
 - dodavatelský
 - velké obchodní domy platí faktury za 120 dní, je to bariéra vstupu, která selektuje silné od slabých
 - silní jsou stále silnější (obchodní gravitace)
 - poplatek za zalistování dodavatele do katalogu
 - dodavatelé platí marketingové náklady
 - odběratelský
 - široké uplatnění frančizy
 - zkracuje se fáze uvedení na trh , rychlé rozšíření na trhu
 - nízký podíl vlastního kapitálu na financování => možné problémy v období ekonomického poklesu
 - dá se pracovat s cizími zdroji (dodavatelský a odběratelský úvěr)
 - velké firmy, i když mají rezervy, tlačí své dodavatele, aby jim poskytovali dodavatelské úvěry
 - hlavní zdroj financí je krátkodobý kapitál
 - závazky vůči dodavatelům
 - krátkodobé finanční úvěry

- odpisy = významný zdroj financování
 - rentabilita ve velkoobchodě je nízká a tak jsou odpisy zdrojem financování
- hodnota pohledávek se často přibližuje hodnotě zásob
 - volné prostředky jsou relativně malé, což je ve zboží, je v pohledávkách
- využívání podpor spojených s rozvojem malých a středních firem
 - dlouhodobě přežívají a tak mají sofistikované finanční řízení
- relativně časté využívání směnek
 - supluje hotovost, protože platím a nepotřebuji peníze
 - pokud nic jiného není (je to často, je to pravidlo), je to signál, že není hotovost
- značný význam faktoringu
 - banka je nátlakový subjekt (urgence dodávek)
 - přes banky je dnes docela levný
- nákladová struktura a rentabilita
 - rozhodující nákladová položka = NÁKLADY NA POŘÍZENÍ ZBOŽÍ
 - náklady provozu prodejen a skladů (provozní náklady)
 - dlouho kvalitní zboží, dobrý personál, parkoviště
 - vysoké personální náklady
 - vysoká marže obchodní firmy vs. Neschopnost generovat zisk
 - když to trh akceptuje, proč ne
 - udržení kvality zboží (mrazírny)
- metody analýzy a plánování
 - mezinárodní integrace (odvětví se stává průmyslem)
 - obchodní firmy byly prvními globálními firmami
 - obchod je středostavovská aktivita
 - v historické literatuře (Neruda, Herben)
 - strategie diferenciací je úspěšná (dodavatele Siemensu, který dodává RadioMobilu)
 - malé firmy mají šanci přežít
- co je důležité pro obchodní firmu
 - místo
 - sortiment
 - kapitál
 - všichni, co jsou do podnikání zapojeni, musí z něj profitovat
 - cena

Cíle podniku (jako východisko finanční politiky)

- firemní cíle existují pouze jako cíle zájmových skupin
 - vlastníci (akcionáři) vs management
 - motivace managementu podílem na zisku se mu zdá špatná, protože vlastníci by měli motivovat management jinak
 - zákazník vs. Spotřebitel

- dodavatelé vs. Odběratelé
 - velké objemy dodávek
 - stabilní odběry
 - dodavatel může ustoupit do stínu když dodávají těmto řetězcům, protože je prodávají řetězce
- zaměstnanci
 - mohou profilovat firmu pozitivně a negativně
 - zaměstnanec je partner
- veřejnost
- stát
- posilování role vlastníků jako trend
 - cílová koncepce se odvozuje od individuálních cílů vlastníka
 - je problém, když má vlastník řídit a neumí to
 - nejlepší je a.s.
 - cíle
 - jistota
 - obětuji jistotu riziku
 - samostatnost
 - udržení podniku a růst podniku
 - společenské uznání
 - iracionální reakce
 - lidé po ní touží
 - likvidita
 - extrémní tlak na likviditu
 - spokojenost zákazníka
 - obchodník chce opakované nákupy
 - zajištění pracovníků
 - vytváření pracovních míst, sociální požitky
 - obrat
 - jedna z nejčastějších v obchodě
 - obchod není inovátor, obchod musí opakovaně prodat
 - velké množství cílů přináší nesoulad v jejich plnění, což je vina vlastníků
- hlavní cíl by měl být růst hodnoty firmy
 - zisk je obsažen v požadavku na růst hodnoty firmy
 - operacionalizace cíle
 - musí být dva předpoklady, aby byla operacionalizace realizována
 - průběžné ocenění firmy
 - management musí mít zájem na hodnotě firmy
 - podíl na firmě
 - adekvátní je 30% firmy
 - nebát se prodat podíl na firmě a pak i celou firmu
- hierarchie cílů obchodního podniku
 - provoz
 - sklad

- dobře skladovat výrobky
 - nákup
 - nakupovat kvalitní výrobky
- marketing
 - cena, sortiment, image firmy, reklama, posílání firmy

Finanční politika – cíle a nástroje (vč. Dat)

- FP = soubor cílů a nástrojů a opatření, jejichž cílem je
 - Dosažení podnikatelských (finančních) cílů
 - Zajistit potřebné finanční prostředky
- výchozí bod FP jsou cíle podniku
- vlastní cíl FP
 - zajištění likvidity při
 - minimalizaci ceny peněz

Zdroje a nástroje financování firmy

- vývoj hospodářských výsledků a neschopnosti generovat zisk
- zdroje a jejich oběh (v podstatě oběžných prostředků)
- systém finančních instrumentů
- zlatá pravidla financování firmy