

Firemní finance pro PH

Přednáška 1 a 2

Organizace studia a zkoušek

Organizace seminářů:

Účast

Testy: 4., 8., 12. seminář

Seminární práce

Zkoušky:

Podmínky přistoupení ke zkoušce

- a) účast
- b) Testy (minimálně dva ze tří úspěšné)
- c) Odpresentovaná a odevzdaná seminární práce

Předtermíny: dva týdny před ukončením semestru (předp. dva termíny)

Řádné termíny: rovnoměrně v průběhu semestru (po konzultacích)

Literatura:

Knižní prameny

KISLINGEROVÁ, E. a kol.: *Manažerské finance*. I, vyd., Praha, C.H.Beck, 2004.—xxxi, 714 s. – (Beckova edice ekonomie) ISBN 80-7179-802-9

VALACH, J. a kol.: *Finanční řízení podniku*. EKOPRESS, 2. vydání, Praha 1999, 2001, 2003. ISBN 80 – 86119 – 21 - 1

VLACHYNSKÝ, K. a kol.: *Podnikové financie*. SÚVAHA, 1. vydání, Bratislava 1999. ISBN 80-88727-29-4

SYNEK, M. a kol.: *Manažerská ekonomika*. 2. přepracované a rozšířené vydání, Grada Publishing, Praha 2000
ISBN 80 – 247 – 9069 – 6

I. Finanční řízení a rozhodování podniku

S ohledem na specifika

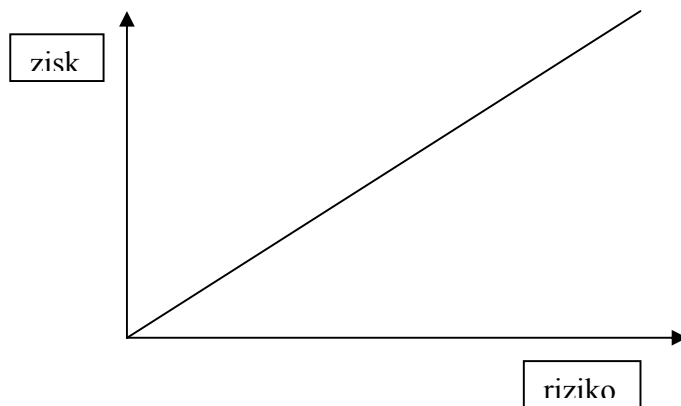
- výrobní firmy
- obchodní firmy

1.1 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

1.2 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
- motivační 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 efektivního 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
 - o vyvažujeme zájmy podnikatelských subjektů, zaměstnanců a státu
- plnění „integrované strategie rozvoje firmy“
 - o není známa obecná metodika tvorby této strategie a faktor nejistoty je mimořádně vysoký
- přežití firmy ve dvou úrovních
 - o u malých rodinných firem je to generační výměna vedení
 - o krátkodobá – tlak na CF

- dlouhodobá – tlak na integrační trendy – zvláště v obchodě

1.3 Specifika obchodního podniku

Obchod je specifická podmnožina činností, která vyžaduje

- zvláštní kvalifikaci personálu
- specifickou strukturu věcných prostředků

Specifika v oblasti financování (podle některých pramenů neexistují či jsou méně významná?!)

1) majetková struktura

- velký podíl oběžného majetku v aktivech (dále roste)=ZÁSoby
 - pestrost nabídky je konkurenční výhoda
- nižší kapitálová intenzita
 - Σ kapitálu / obrát
- zvyšující se kapitálová intenzita (substituce práce kapitálem)
 - parkoviště, moderní sklady, klimatizované prostory
- sezónnost obrátu a oběžného majetku

2) kapitálová struktura a nástroje financování

i. **velký podíl obchodních úvěrů** (ne bankovních)

1. dodavatelský

- a. velké obchodní domy platí faktury za 120 dní, je to bariéra vstupu, která selektuje silné od slabých

i. silní jsou stále silnější (**ekonomická!!** gravitace)

ii. poplatek za zalistování dodavatele do katalogu

iii. dodavatelé platí marketingové náklady

2. odběratelský

ii. **široké uplatnění frančizy**

1. zkracuje se fáze uvedení na trh , rychlé rozšíření na trhu

iii. **nízký (a dále klesající) podíl vlastního kapitálu na financování =>** možné problémy v období ekonomického poklesu

1. dá se pracovat s cizími zdroji (dodavatelský a odběratelský úvěr)

2. velké firmy, i když mají rezervy, **usilují finanční riziko převést** na své dodavatele, aby jim poskytovali dodavatelské úvěry
- iv. **hlavní zdroj financí je krátkodobý kapitál**
 1. závazky vůči dodavatelům
 2. krátkodobé finanční úvěry
 - v. **odpisy = významný zdroj financování**
rentabilita ve velkoobchodě je nízká (**údajně a překvapivě**) a tak jsou odpisy **významný zdroj financování**
 - vi. **hodnota pohledávek se(často) přibližuje hodnotě zásob**
volné prostředky jsou relativně malé, co je ve zboží, je v pohledávkách
 - vii. **využívání podpor spojených s rozvojem malých a středních firem**
dlouhodobě přežívající firmy mají nezbytně nutně sofistikované finanční řízení (využívání podpor, na které nemají „nárok“)
 - viii. **relativně časté využívání směnek**
 1. supluje hotovost, protože platím a nepotřebuji peníze
 2. pokud nic jiného není (často je to pravidlo), je to signál že není hotovost
 - ix. **značný význam faktoringu (tzv. typický nástroj financování obchodu)**
 1. banka je nátlakový subjekt (urgence dodávek)
 2. přes banky je dnes docela levný (**což je ovšem věc diskuse**)

3) nákladová struktura a rentabilita

- i. rozhodující nákladová položka = **NÁKLADY NA POŘÍZENÍ ZBOŽÍ**
- ii. významné náklady provozu prodejen a skladů (provozní náklady)
 1. dlouho kvalitní zboží, dobrý personál, parkoviště
- iii. vysoké personální náklady
- iv. vysoká marže obchodní firmy (100% i vyšší) vs. „neschopnost“ generovat zisk
 1. když to trh akceptuje, proč ne
 2. udržení kvality zboží (mrazírny)

4) metody analýzy a plánování

- i. mezinárodní integrace (! velmi významné!)

1. obchodní firmy byly prvními globálními firmami
- ii. obchod je středostavovská aktivita (?)
 1. v historické literatuře (Neruda, Herben)
 2. strategie diferenciacie je úspěšná (dodavatele Siemensu, který dodává RadioMobilu)
 - a. malé firmy mají šanci přežít

Co je důležité pro obchodní firmu (mimo personál a výše uvedená specifika):

- b. místo
- c. sortiment
- d. kapitál
- e. všichni, co jsou do podnikání zapojeni, musí z něj profitovat
- f. cena.

1.4 Cíle podniku (jako východisko finanční politiky)

Firemní cíle existují pouze jako cíle zájmových skupin:

- vlastníci (akcionáři) vs.
- management
motivace managementu podílem na zisku **není jediné (nezbytně nutné)** řešení, protože vlastník by **mohl a měl** motivovat management jinak
- zákazníci a spotřebitelé
- dodavatelé a odběratelé (řetězce)
 - i. velké objemy dodávek
 - ii. stabilní odběry
 - iii. dodavatel může ustoupit do stínu když dodávají těmto řetězcům, protože je prodávají řetězce (MARKS a SPENCER)
- zaměstnanci
mohou profilovat firmu pozitivně a negativně
zaměstnanec je partner !!!
- veřejnost
- stát.

Posilování role vlastníků jako trend =>

Cílová koncepce se obvykle odvozuje od individuálních cílů vlastníka, kterými jsou (nejčastěji):

- jistota
- samostatnost
- udržení podniku a
- růst podniku
- společenské uznání
- likvidita
extrémní tlak na likviditu
- spokojenost zákazníka
opakované nákupy
- zajištění pracovníků
vytváření pracovních míst, sociální jistoty
- obrat
jedna z nejčastějších v obchodě

Velké množství cílů přináší soulad i protiklady (nesoulad) - problém vlastníků!!!

Hlavním cílem by měla být **hodnota firmy**, respektive **růst hodnoty firmy**.
Zisk je obsažen v požadavku na růst hodnoty firmy.

Aby byl tento cíl využitelný v praxi (tzv. **operacionalizace cíle**), musí být splněny alespoň dva předpoklady:

1. dostupně (průběžně) ocenění firmy
2. management musí mít zájem na hodnotě firmy
podíl na firmě - adekvátní je 30% firmy
reálnou alternativou může být i prodej celého podniku

Hierarchie (základní a nezbytná) cílů obchodního podniku je obvyklá ve dvou úrovních:

- 1) provoz
s těžištěm ve skladování a nákupu
- 2) marketing
cena, sortiment, image firmy, reklama, poslání obchodního podniku - POSLÁNÍ

1.5 Finanční politika – cíle a nástroje (vč. dat)

FP = soubor cílů, nástrojů a opatření, jejichž smyslem je

- a. dosažení podnikatelských (finančních) cílů
se zvláštním důrazem na
- b. zajištění potřebných finančních prostředků

Výchozí bod FP jsou zde cíle podniku, v podobě **základních cílů podniku**.

Vlastní (finanční) cíl FP

- i) zajištění likvidity (faktor přežití) při
- ii) minimalizaci ceny peněz (faktor rentability)

1.6 Zdroje a nástroje financování firmy

- 1) vývoj hospodářských výsledků a „neschopnost“ generovat zisk

Příklad z NSR (odlišný kalkulační vzorec!)

rok	1970	1980	1985	1990
daňový hosp. výsledek	6,3 %	4,7 %	3,0 %	4,3 %
ekonomický hosp. výsledek	+ 0,9 %	- 0,5 %	-2,3 %	-0,2 %

- 2) zdroje a jejich oběh (v podobě oběžných prostředků)
- 3) systém finančních instrumentů (jedna z variant) a schopnost využívat jej – pravidla finančního řízení podniku
- 4) zlatá pravidla financování firmy (univerzálně platná EMPIRICKÁ pravidla?)