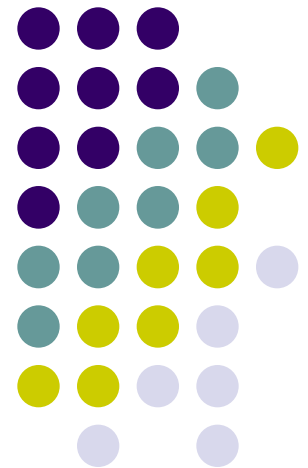


Podnikání a podnik

Strategie vlastního podnikání



Ladislav Šiška

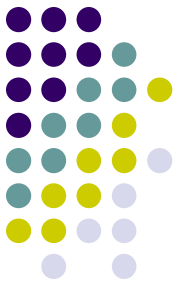
Ladislav.siska@gmail.com

Podnikání



- §2 odst. 1 z.č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v platném znění (dále „ObchZ“):
„**Podnikáním se rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.**“
- **forma podnikání:**
 - **fyzická osoba** - např. na základě živnostenského oprávnění, nebo podle zvláštních předpisů (svobodná povolání)
 - **obchodní společnosti** – zejména kapitálové (jejich struktura a základní úprava jednání a rozhodování ObchZ, rovněž živnostenské oprávnění apod. jako fyzické osoby)

Podnik



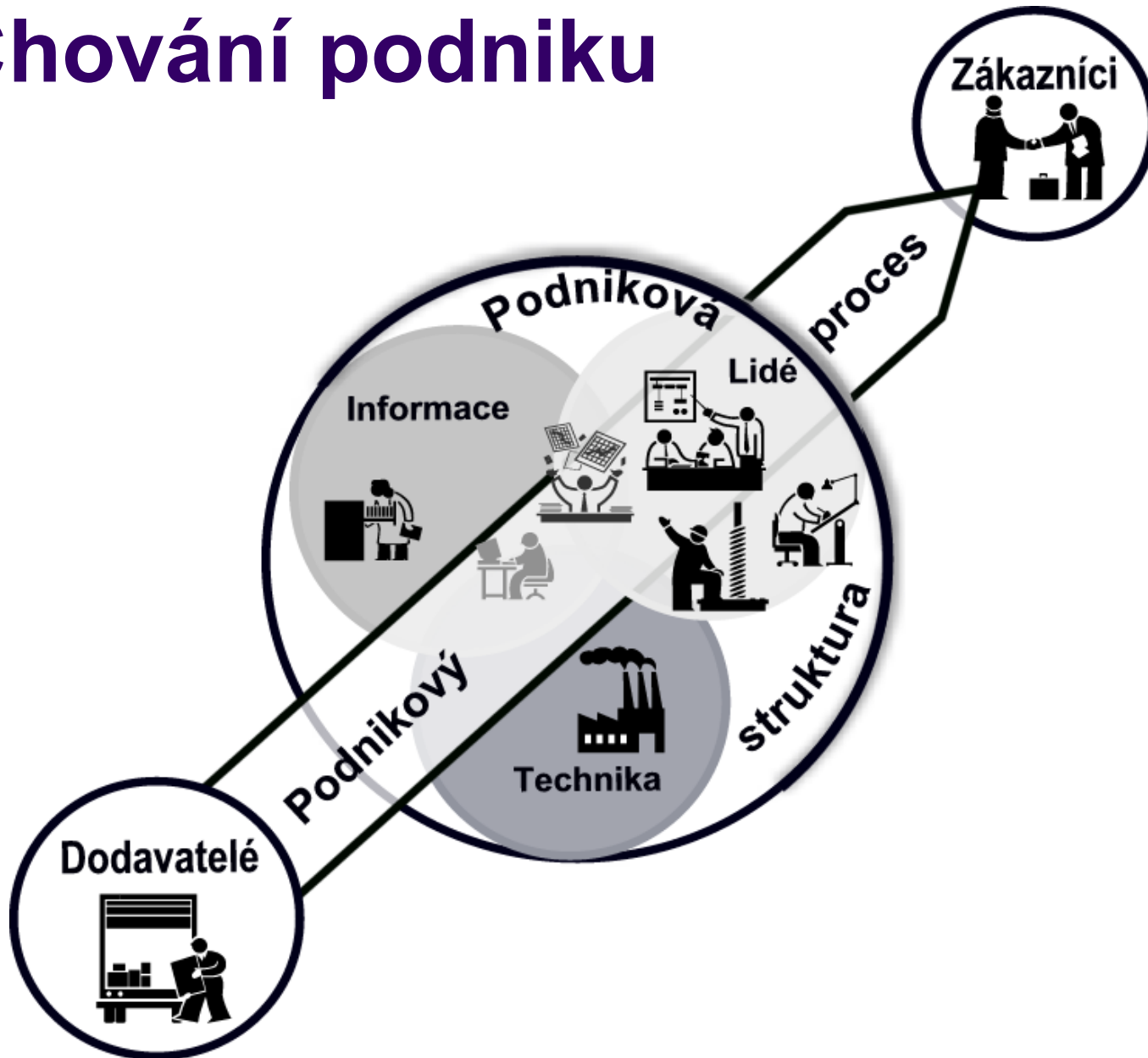
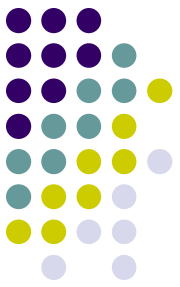
- §6 odst. 1 z.č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v platném znění (dále „ObchZ“):
„Podnikem se pro účely tohoto zákona rozumí soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem k své povaze mají tomuto účelu sloužit.“

Systemový přístup k podniku struktura podniku

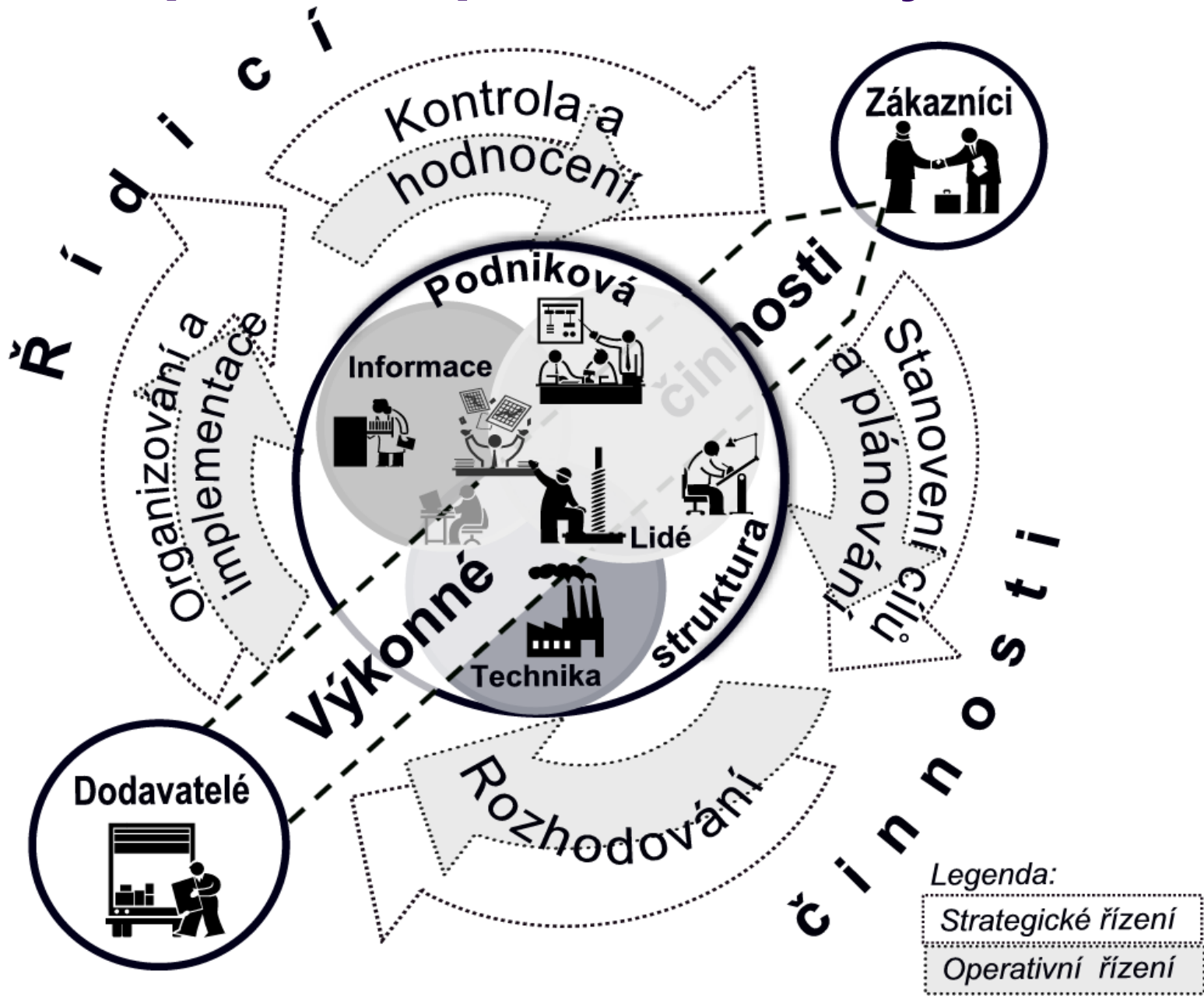


Systemový přístup k podniku

Chování podniku

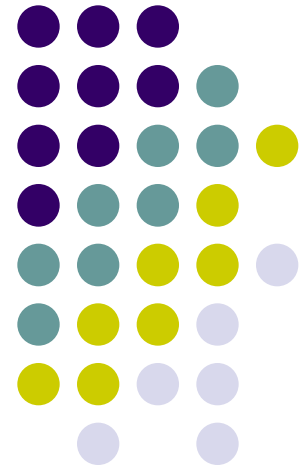


Řídicí proces v podnikovém systému

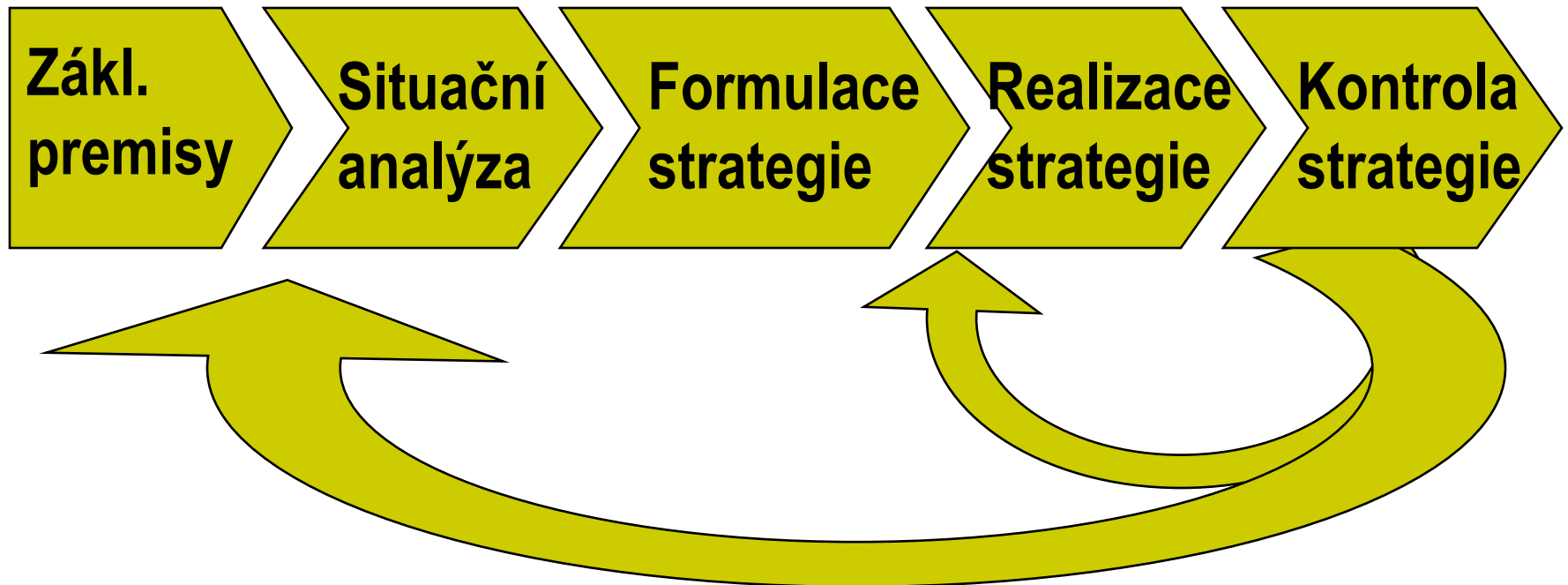


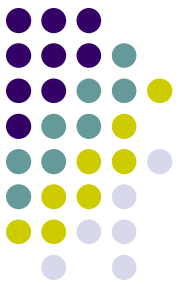
Strategie vlastního podnikání

Využití konceptů:
strategická mapa
Balanced Scorecard



Proces strategického řízení obecně





Základní premisy

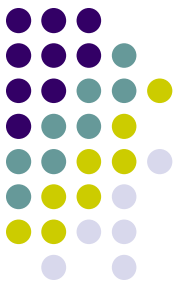
● Poslání (mise) podniku

- zpravidla odpovídá na otázky
 - Proč podnik existuje?
 - Kdo jsou hlavní stakeholdeři podniku?
 - Jaké hodnoty vyznává podnik?
- často jen krédo, či motto
 - (GE: „Pokrok je náš nejdůležitější výrobek“)

● Vize podniku

- doplňuje misi specifikací určitého stavu, tj. situace, jak by podnik měl v budoucnu vypadat



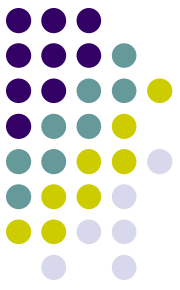


Situační analýza

- cílem:
 - odhalit dlouhodobé trendy
 - vyvarovat se minulých chyb
 - využít a zopakovat dosavadní úspěchy
- základní oblasti:
 - analýza vnějšího prostředí
 - analýza vnitřního prostředí

SWOT





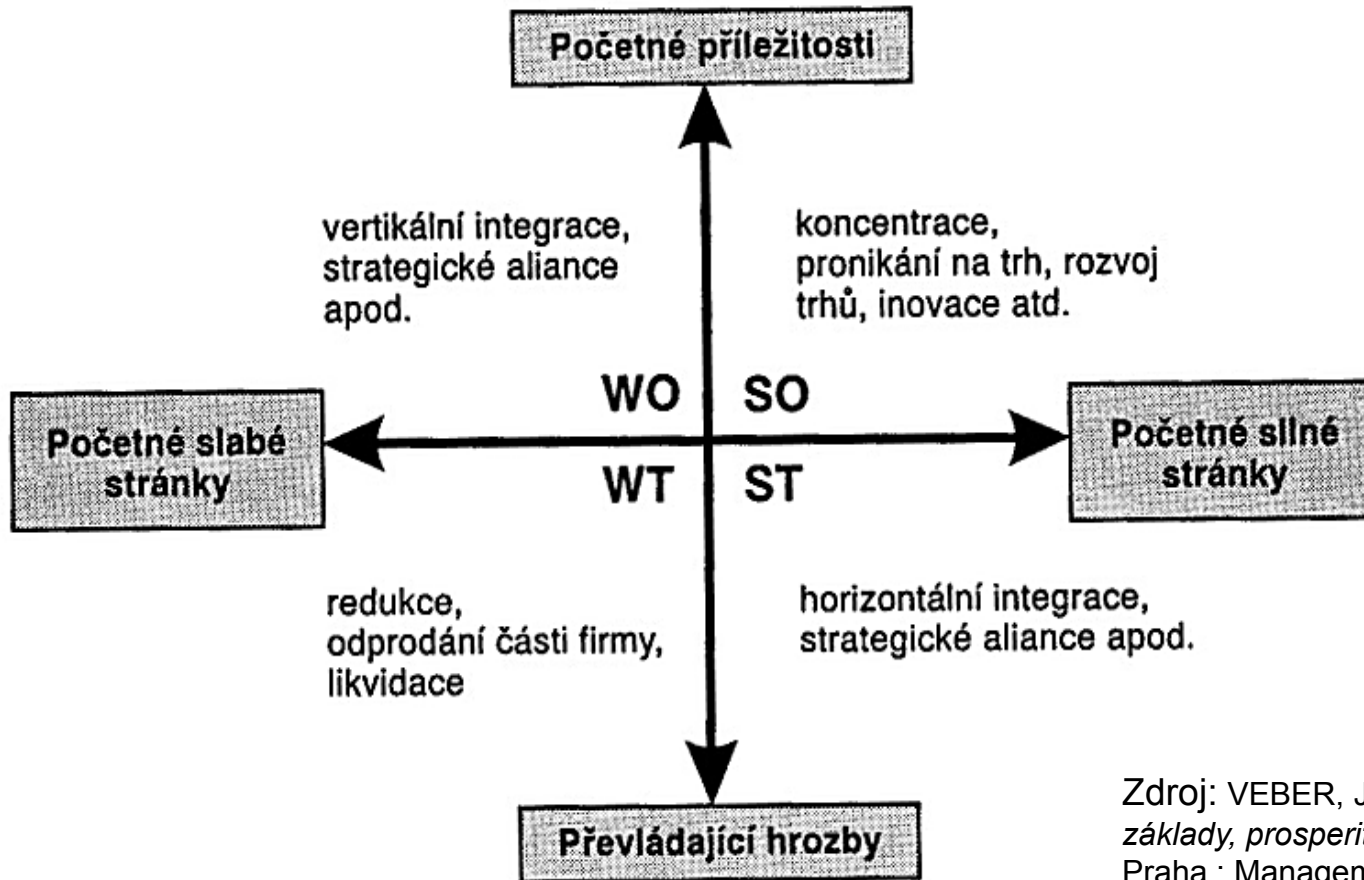
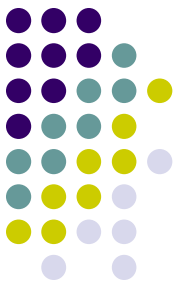
Výstupy situační analýzy

- zpravidla **SWOT matice**, která identifikuje:
 - **kritické faktory úspěchu (závislosti)**
 - Critical Success Factors
 - = úzká místa ve strategickém záměru, která musí být v budoucnu odbourána
 - **klíčové faktory úspěchu (potenciály)**
 - Key Success Factors
 - = specifické přednosti podniku, klíčové kompetence



Rozhodování o typu strategie

Základní východiska



Zdroj: VEBER, Jaromír. *Management : základy, prosperita, globalizace*. Vyd. 1. Praha : Management Press, 2002. ISBN 8072610295. s. 432

Zákl. premisy

Situační
analýza

Formulace
strategie

Realizace
strategie

Kontrola
strategie

Tři obecné (generické) strategie podle M.E.Portera



STRATEGICKÁ VÝHODA

	Jedinečnost chápaná zákazníkem	Postavení plynoucí z nízkých nákladů	
STRATEGICKÝ CÍL	V celém odvětví	DIFERENCIACE	PRVENSTVÍ V CELKOVÝCH NÁKLADĚCH
	Jen na určitém segmentu	SOUSTŘEDĚNÍ POZORNOSTI	

Zákl. premisy

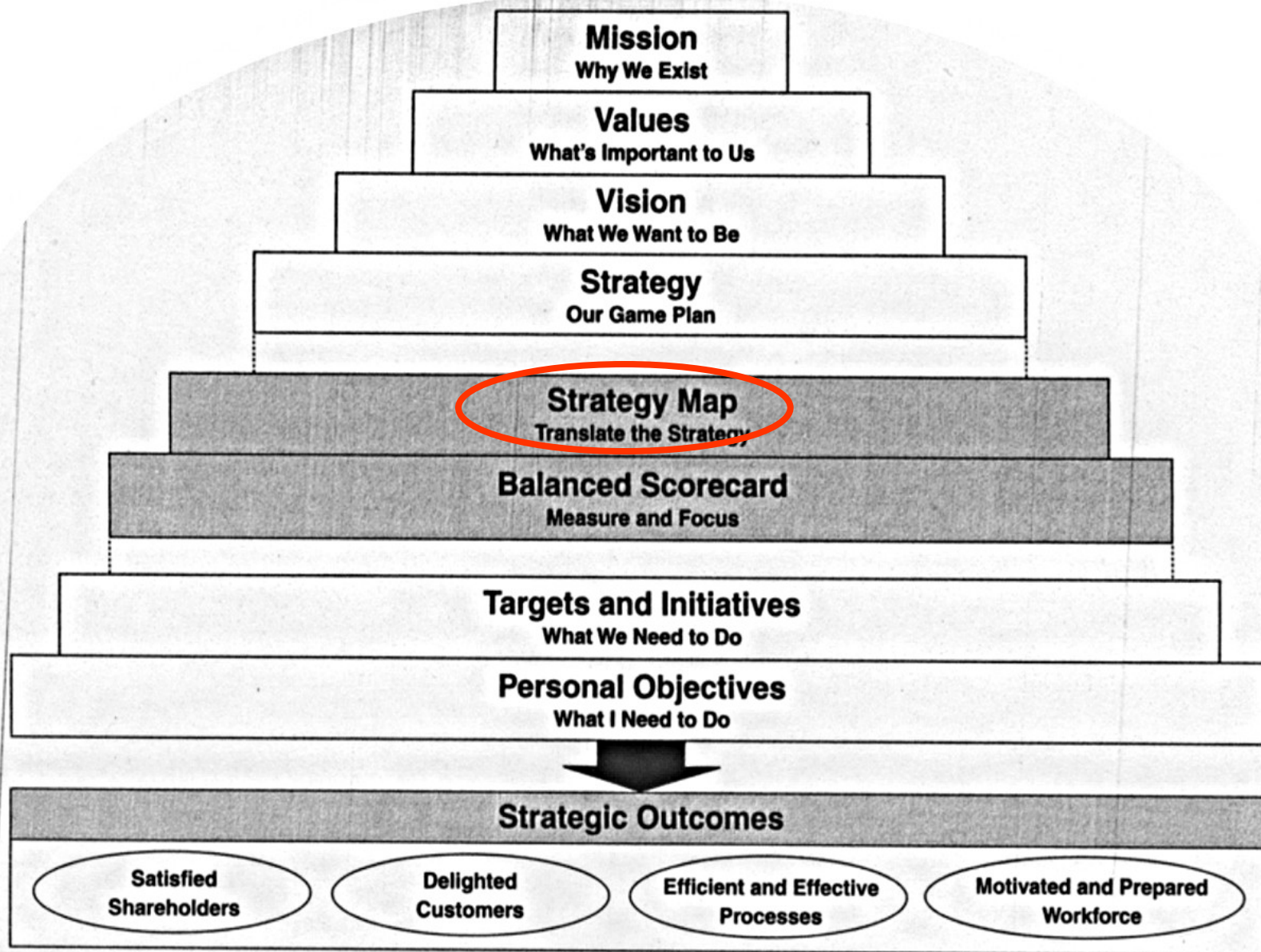
Situační
analýza

Formulace
strategie

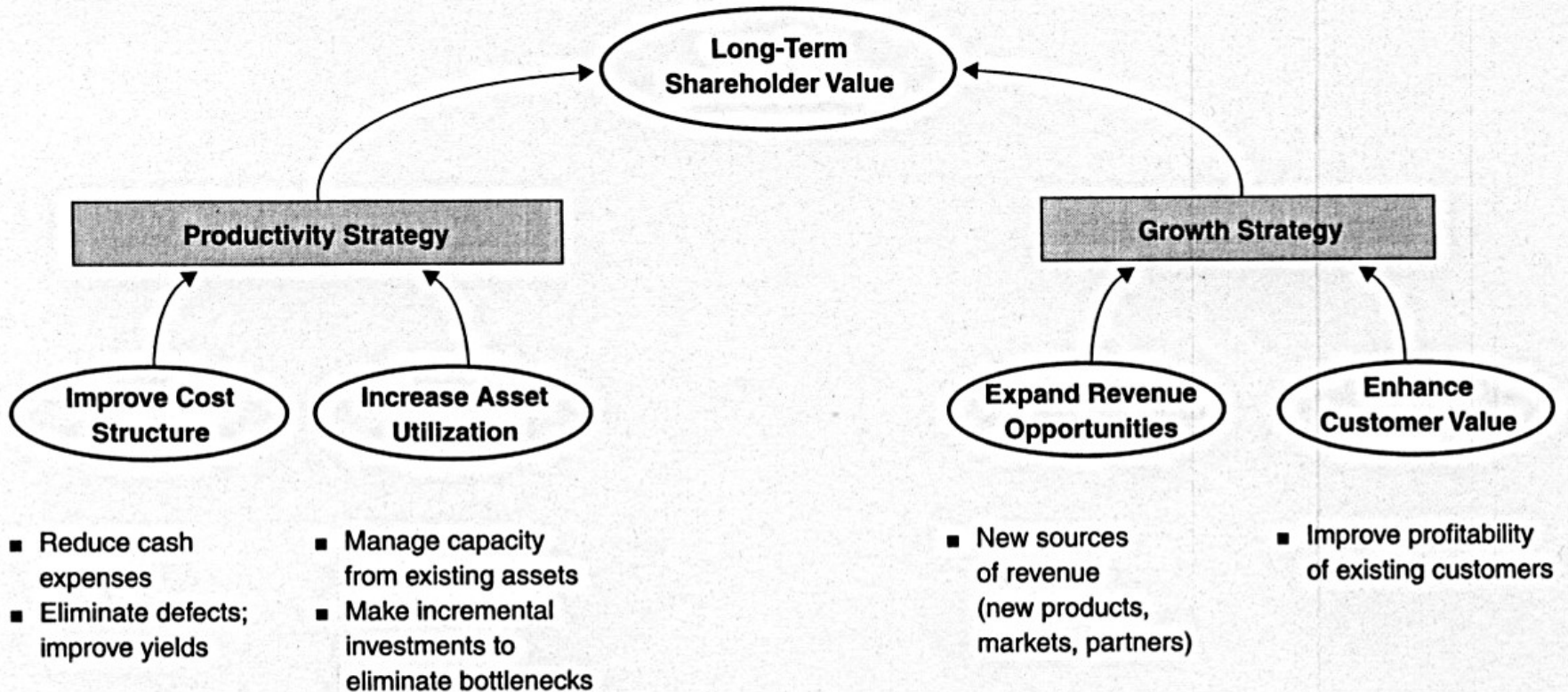
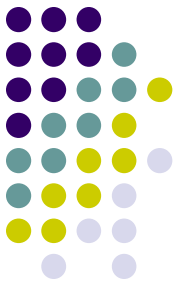
Realizace
strategie

Kontrola
strategie

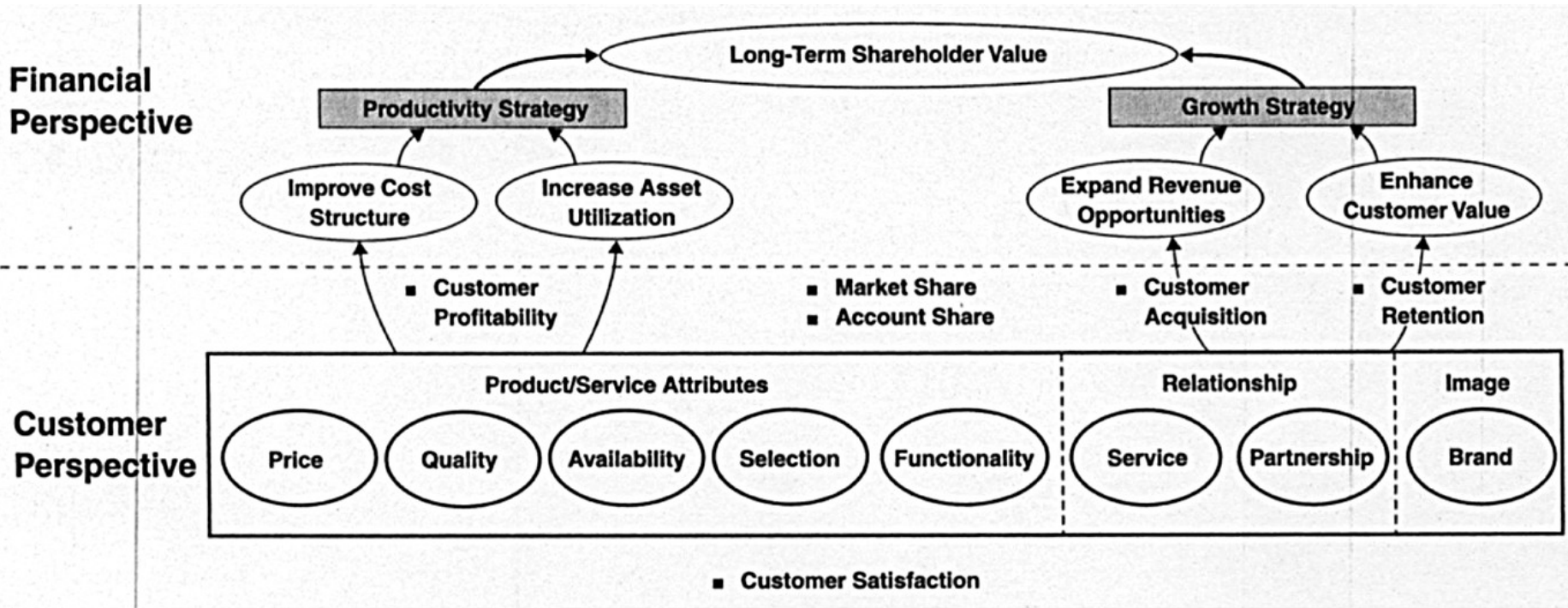
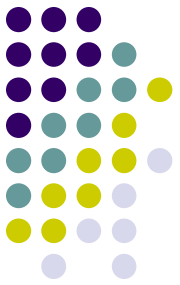
Nástroje k prosazování strategie



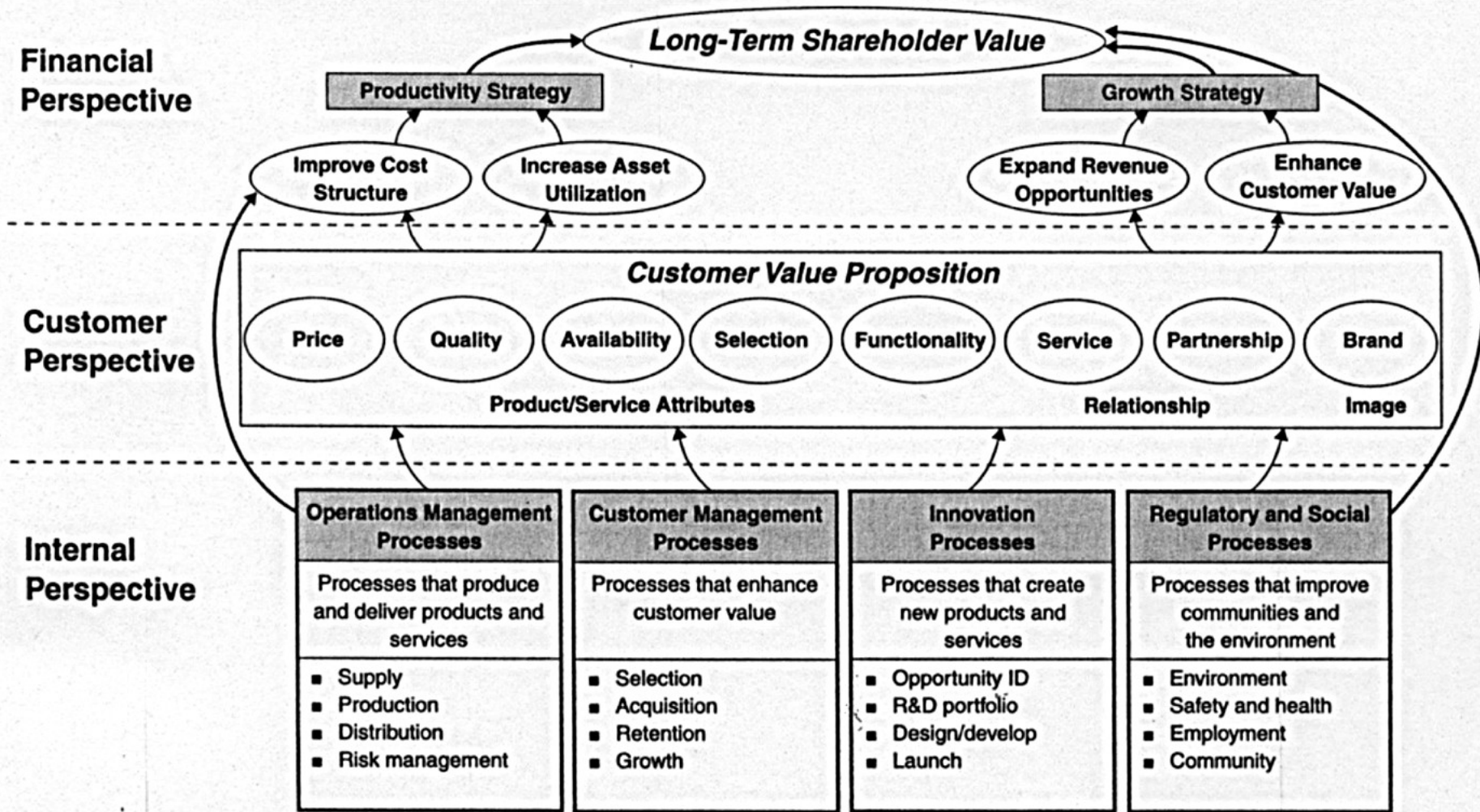
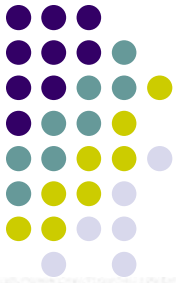
Finanční perspektiva



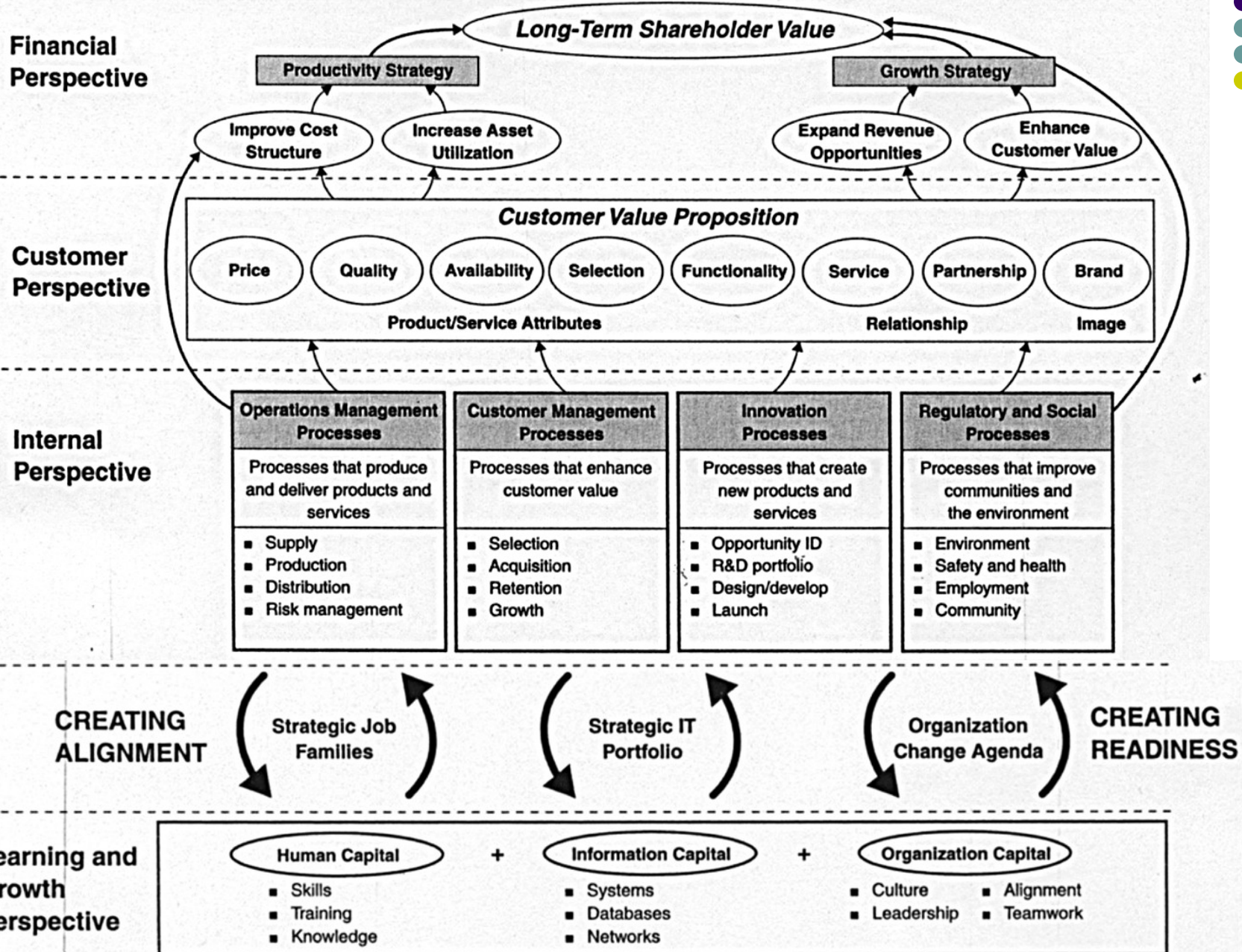
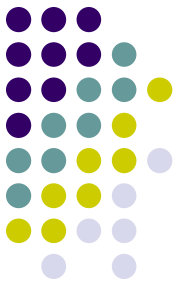
Zákaznická perspektiva



Perspektiva interních procesů



Perspektiva učení se a růstu



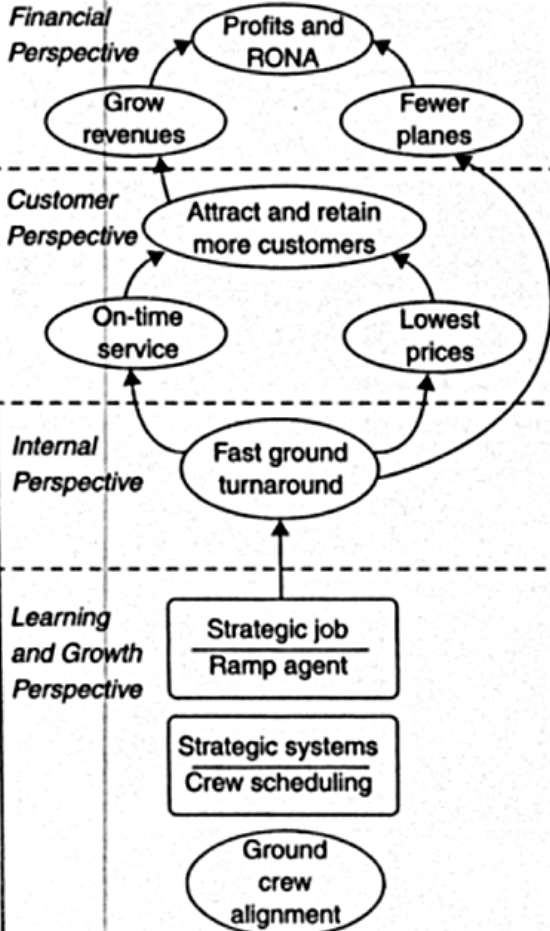
Mapa strategie, BSC, Iniciativy



Strategy Map

Process: Operations Management
Theme: Ground Turnaround

Objectives



- Profitability
 - Grow revenues
 - Fewer planes
-
- Attract and retain more customers
 - Flight is on time
 - Lowest prices
-
- Fast ground turnaround
-
- Develop the necessary skills
 - Develop the support system
 - Ground crew aligned with strategy

Balanced Scorecard

Measurement

Target

- Market value
 - Seat revenue
 - Plane lease cost
-
- # repeat customers
 - # customers
 - FAA on-time arrival rating
 - Customer ranking
-
- On-ground time
 - On-time departure
-
- Strategic job readiness
 - Info system availability
 - Strategic awareness
 - % ground crew stockholders

- 30% CAGR
 - 20% CAGR
 - 5% CAGR
-
- 70%
 - Increase 12% annually
 - #1
 - #1
-
- 30 minutes
 - 90%
-
- Yr. 1-70%
 - Yr. 3-90%
 - Yr. 5-100%
 - 100%
 - 100%
 - 100%

Action Plan

Initiative

Budget

- Implement CRM system
 - Quality management
 - Customer loyalty program
-
- Cycle-time optimization
-
- Ground crew training
 - Crew scheduling system rollout
 - Communications program
 - Employee Stock Ownership
 - Plan

- \$XXX
 - \$XXX
 - \$XXX
-
- \$XXX
-
- \$XXX
 - \$XXX
 - \$XXX
 - \$XXX

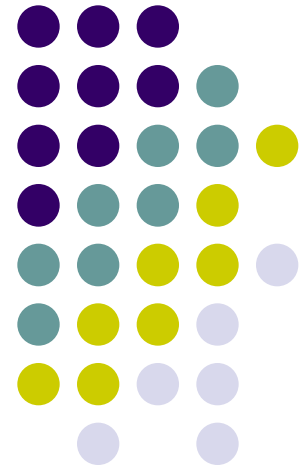
Total Budget

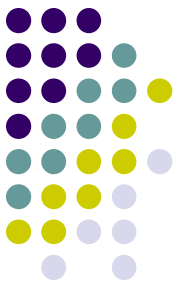
\$XXXX

Podnikatelský plán


(=Podnikatelský záměr, Business plan)

**aneb nástroj pro sdělení
představy o mém podnikání
budoucím investorům, partnerům, ...**

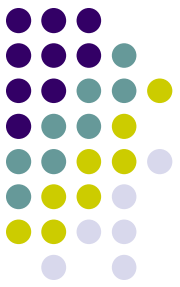




Podnikatelský plán

- **Hlavní komunikační nástroj směrem k potenciálním investorům a stakeholderům obecně**
- **Příklad doporuč. struktury** (dle Srpová: Podnikatelský plán, 2007, s. 11)
 - Shrnutí
 - Profesní a osobní údaje o podnikateli(ích)
 - Popis podnikatelské příležitosti
 - Majetkoprávní vztahy
 - Postavení na trhu, konkurence, marketing, způsob prodeje
 - Technicko-technologická část projektu, materiálové a energetické vstupy
 - Finanční plán – očekávané zisky, příjmy/výdaje, majetek a jeho financování 
 - Předpoklady úspěchu vs. rizika projektu

Finanční část podnikatelského záměru



- doporučená struktura
 - **ziskovost** projektu (rozpočtová výsledovka)
 - jednorázové náklady na zřízení mého podniku
 - provozní výnosy, náklady (fixní, variabilní) => zisky
 - rozpočet příjmů a výdajů => **potřeba financování**
 - jednorázové výdaje na zřízení mého podniku
 - provozní příjmy, výdaje
 - **zdroje financování**
 - 3F = family-friends-fools
 - dotace, podpora z veřejných rozpočtů
 - banky
 - rizikový kapitál (totéž private equity/venture capital)
 - Czech Private Equity and Venture Capital Association
<http://www.cvca.cz/cs>
 - **výkazy majetku a závazků** (rozpočtová rozvaha)