

Strategický audit

Proxy, a.s.

Sofia Drahná Saakyan, Dominik Bálint

Právo v obchodních vztazích, dominik.balint@vsci.cz, sofia.drahna@vsci.cz,
03.01.2022

Obsah

PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI Proxy, a.s.	3
A. Současná vize a poslání podniku	3
A.1 Poslání a mise společnosti	3
A.2 Vize	3
A.3 Aktuální problémy	3
A.4 Green deal	6
B. Identifikace procesu strategického řízení	6
C. Popis současného obchodního modelu	6
D. Současné cíle společnosti	7
D.1 Strategické	7
D.2 Taktické	7
E. Odhad diskontních faktorů	7
II. SKENOVÁNÍ VNĚJŠÍHO OKOLÍ	8
A. Porterova analýza	8
III. SKENOVÁNÍ VNĚITŘNÍHO PROSTŘEDÍ FIRMY	9
A. Hodnotový řetězec	10
B. Životní cyklus produktů (volitelně BCG matice)	10
C. Životní cyklus firmy	10
D. Organizační struktura a kultura podniku	10
E. Kapitálová struktura podniku	11
F. Akademické analýzy	11
G. V-R-I-O	11
IV. FORMULACE DOPORUČENÍ Z AUDITU STRATEGIE	12

V. PROJEKTOVÁ ČÁST	13
A. WBS tabulka projektu	13
B. Rizika tohoto projektu a očekávaný přínos	13
POUŽITÁ LITERATURA	14

Seznam grafů

1	Výsledek hospodaření za účetní rok	4
2	Počet živností	5

Seznam tabulek

1	Test	7
2	Test	7

PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI Proxy, a.s.

Předmětem podnikání společnosti je především *daňové poradenství* a *činnost účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence*. Společnost má okolo 60 zaměstnanců^{1, 2} a je lokalizována v České republice. Společnost je součástí většího holdingu PROXY Holding a.s.. Společnost je dělená na několik oddělení, z nichž každá se soustředí na specifickou oblast v rámci daňového a účetního poradenství, každá z těchto oblastí má vlastního manažera. Obecné směřování společnosti je stanovováno představenstvem.

Společnost se pohybuje výhradně na českém trhu v oblasti daňové a účetní, jejími klienty jsou subjekty, které v České republice vykonávají jakoukoli ekonomickou činnost v rámci které jsou povinny řídit se českými daňovými a účetními předpisy. Hlavní službou společnost Proxy, a.s. je tak poskytování služeb související právě s činnostmi týkající se daní a vedení účetnictví a jedná se tedy výhradně o účetní a daňovou společnost.

A. Současná vize a poslání podniku

A.1 Poslání a mise společnosti

Dle informací na webových stránkách společnosti je základní poslání a mise poskytování služeb na poli daňového poradenství, účetnictví, mzdové evidence a dalšího specializovaného poradenství³, především pro zahraniční investory vstupující na český trh a zjednodušit a zpřehlednit jim tam investici a fungování v České republice.

A.2 Vize

Vize společnosti spočívá především v tom, aby se stala partnerem pro své klienty a nadále je podporovala kvalifikovaným poradenstvím a to jak pro českou, tak i pro mezinárodní klientelu. Společnost se stala v roce 2004 součástí mezinárodní asociace poradenských firem HLB se sídlem v Londýně a nadále tak podporuje svojí vizi o kvalitní poradenské činnosti v dané oblasti⁴.

A.3 Aktuální problémy

S ohledem na informace na webové stránce společnosti a finanční výkazy (viz analýza v části *D. Současné cíle společnosti*) se společnost nepotýká s nedostatkem příležitostí a z nichž pramení zisk. Společnost je rentabilní a poptávka po jejích službách, vzhledem k výsledkům této analýzy, je vysoká.

¹V Merku je možné dohledat číslo 50 - 99 zaměstnanců.

²ANON, c. *PROXY, a.s. - Detail - Merk.cz* [online]. [cit. 2021-12-27]. Dostupné z: <https://www.merk.cz/search/detail/cz-15270301>.

³ANON, a. *HLB PROXY - Tax and audit services* [online]. [cit. 2021-12-27]. Dostupné z: <https://www.proxy.cz/>.

⁴ANON, b. *O firmě — HLB PROXY - Tax and audit services* [online]. [cit. 2021-12-29]. Dostupné z: <https://www.proxy.cz/o-firme>.

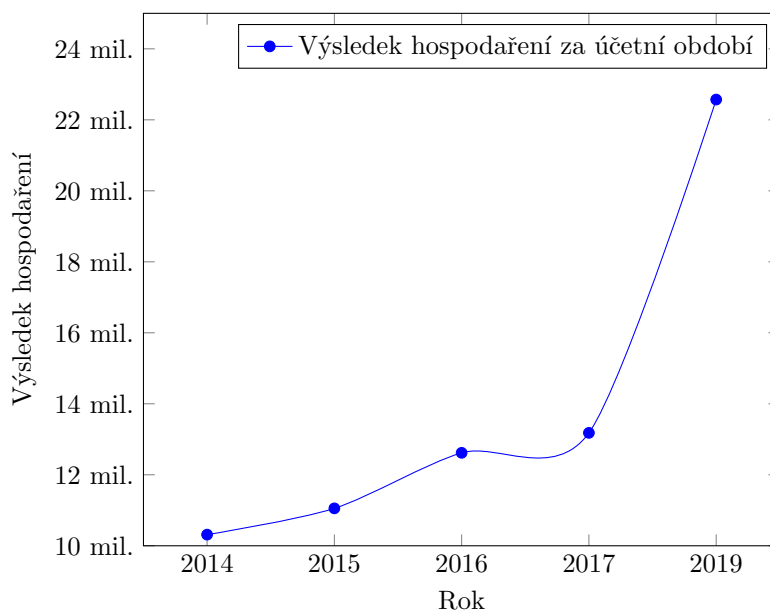


Figure 1: Výsledek hospodaření za účetní rok

Nejzásadnější problémy lze rozdělit do několika kategorií:

- reakce na poptávku a z toho vyplývající škálování,
- reakce na vnější faktory, především na měnící se legislativu,
- udržování knowledge base,
- rostoucí náklady a mzdy,
- rostoucí požadavky na účetní poradce.

Reakce na poptávku, škálování

Jako každá společnost musí i *Proxy a.s.* reagovat na poptávku, pokud chce udržet svojí rentabilitu. Vzhledem k výsledku hospodaření za účetní období (viz graf níže) a vývoj počtu živnostenských oprávnění lze dovodit, že poptávka po účetních službách dlouhodobě stoupá.

Nemáme však info za rok 2020 a 2021 vzhledem k výsledku hospodaření, ale vzhledem ke stále rostoucímu počtu podnikatelů v dané oblasti (živnostenských oprávnění) lze důvodně dovodit, že poptávka neklesá. Minimálně za období 2014 - 2019 lze vyhodnotit, že reakce na poptávku ze strany společnosti je více než adekvátní a že společnosti se podařilo udržet dlouhodobý růst.

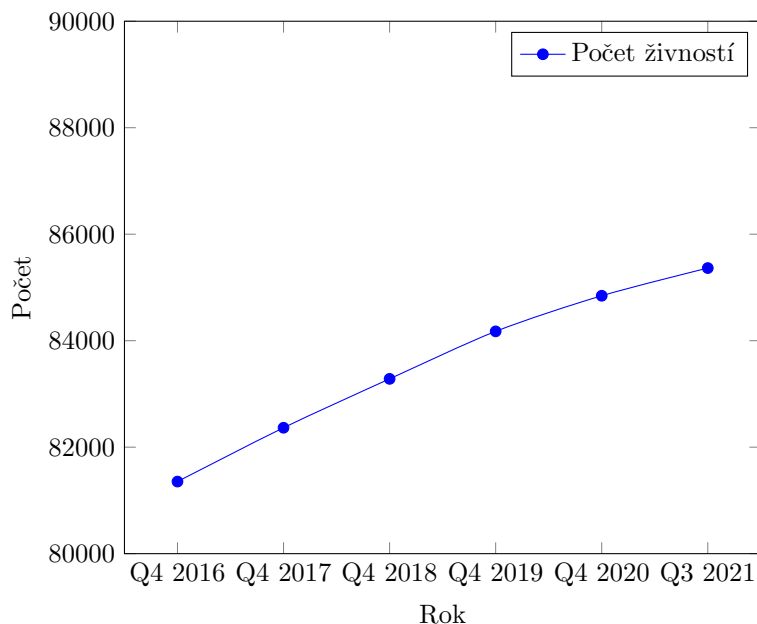


Figure 2: Počet živností

Reakce na konkurenci

Jako každá společnost je potřeba reagovat na konkurenci.

Reakce na měnící se legislativu

Udržování knowledge baseu

škálování vzhledem k dlouhodobému ekonomickému růstu a větší poptávce po daňovém a účetním poradenství, toto lze dovodit s ohledem jejich stránku kde chtějí studenti a mají permanentně vyvěšené pracovní nabídky, ČSÚ a vývoj počtu podnikatelů v dané oblasti a růstu vykazovanému v účetnictví. Lze soudit ze statistik MPO odkaz za sledované období čtvrtého, respektive třetího kvartálu od roku 2016 až 2021

Ahoj. Data2 2

Hello?

Taky bych sem měl zařadit analýzu, respektive graf rostoucích příjmů - pak rovněž odkázat na část, kde řeším příjmy v analýze.

Lze možná dooknce usoudit, že nárůst je způsobený i růstem příležitostí během COVIDU 19 a sním spojené nutnosti postarat se o daně a účetnictví.

a udržování knowledge basu a přizpůsobování procesů neustále se měnícím požadavkům na daňové a účetní, respektive finanční poradenství a povinnosti s ním související v českém právním prostoru, jedná se tedy o zásadní externí faktor.

A.4 Green deal

Green deal je, odkaz, vztah společnosti ke green dealu je, blabla odkaz. Moc nemusí řešit green deal, nejsou výrobní společnost, která by generovala velké množství znečištění.

B. Identifikace procesu strategického řízení

Úplně nemají, jenom základy podle kterých se řídí a jsou aktualizovány vedením společnosti, jsou v relativně stabilním businessu a pokrývají všechny oblasti v dané kategorii v čtené auditu, takže úplně nepotřebují strategický plán.

Mají spíš operativní - na koho, kdy a jak se zaměří - mají i svojí klientelu, takže nepotřebují akvizici tak zásadně.

C. Popis současného obchodního modelu

Současný model se soustředí na poskytování služeb v oblasti daňové a účetní a auditorské (v rámci jiné společnosti).

Strategický ukazatel (které firma sleduje, případně uveďte alespoň první tři)	Vývoj v čase				
	2016	2017	2018	2019	2020
Cash-flow celkem					
Investiční (kolik jde na rozvojové projekty a aktiva, je zde záporné číslo? Dobře, investuje!)					
Provozní (kolik příjmů má z hlavní činnosti)					
Finanční (výdaje na úvěry, finanční příjmy)					
Tržby z produkce vlastního zboží a služeb, popř. přidaná hodnota, hrubá marže, cena, akcie.. a dleš klíčové pro firmu.					

Table 1: Test

	V Hodnota?	R Jedinečnost?	I Nenapodob.?	O Využito?	Konkurenční výhoda
Značka	Ano	Ano	Ano	Ano	Trvale udržitelná
Distribuční síť	Ano	Ano	Ano	Ne	Plně nevyužitá
Finanční zdroje	Ano	Ano	Ano	Ne	Plně nevyužitá
Lidské zdroje Management	Ano	Ano	Spíše ano	Ne	Plně nevyužitá
Know-how	Ano	Ano	Ne		Dočasná
Internetový obchod	Ano	Ano	Ne		Dočasná
Pobočky	Ano	Ano	Ne		Dočasná
Serverové řešení	Ano	Ne			Konkurenční parita
Administrativa	Ano				Konkurenční nevýhoda

Table 2: Test

D. Současné cíle společnosti

D.1 Strategické

Asi ovládnout trh.

D.2 Taktické

Asi takticky ovládnout trh.

E. Odhad diskontních faktorů

Haha test.

Test⁵

$EVA_t = NOPAT_t - WACC_t$ (aktiva celkem_t – krátkodobé závazky_t)

⁵noauthor*fideicommissum*nodate.

II. SKENOVÁNÍ VNĚJŠÍHO OKOLÍ

Tady něco napíšu.

A. Porterova analýza

III. SKENOVÁNÍ VNĚITŘNÍHO PROSTŘEDÍ FIRMY

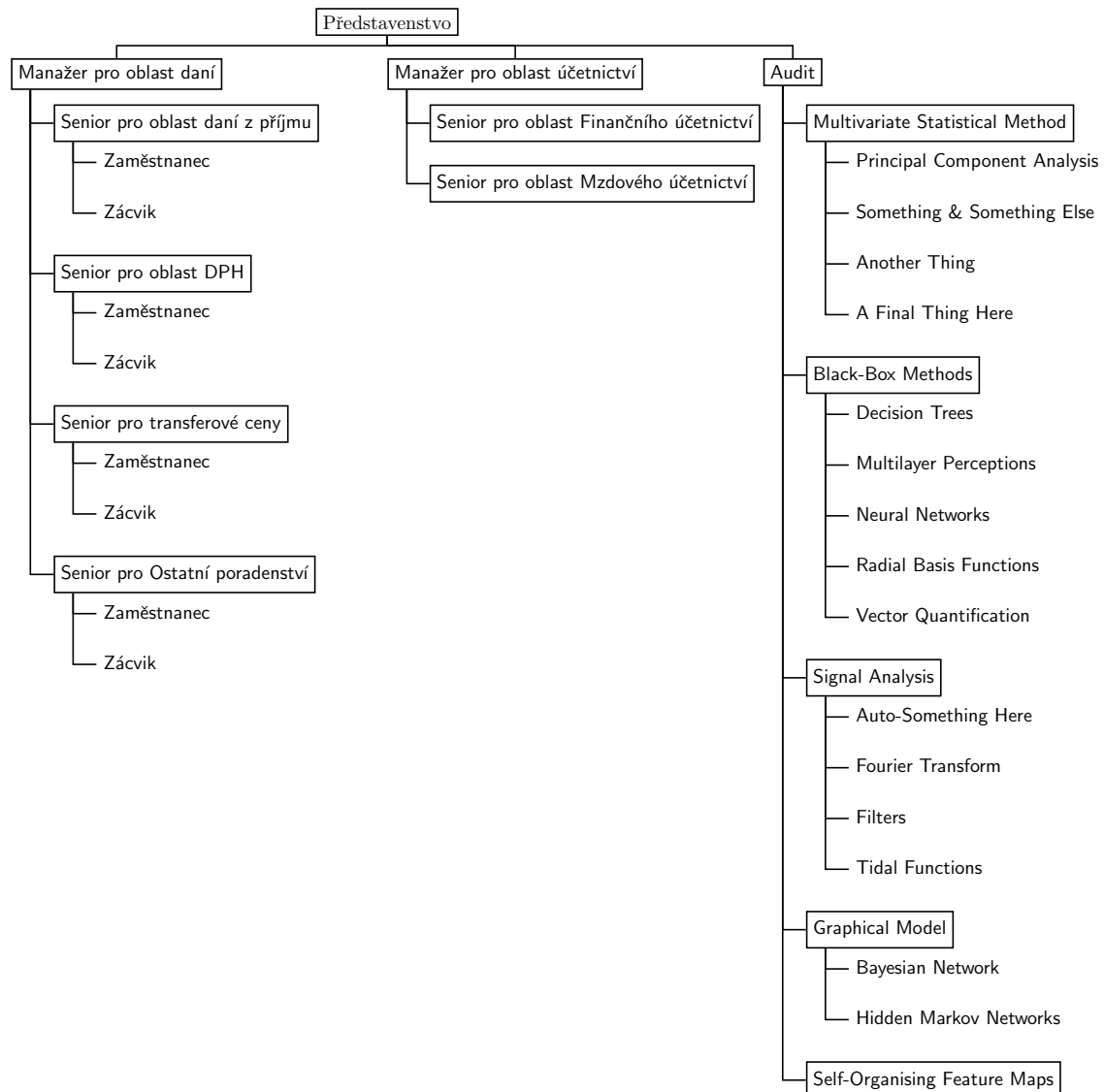
Tady něco napíšu.

A. Hodnotový řetězec

B. Životní cyklus produktů (volitelně BCG matice)

C. Životní cyklus firmy

D. Organizační struktura a kultura podniku



Seniorové, manažeři se mohou prolínat.

E. Kapitálová struktura podniku

F. Akademické analýzy

G. V-R-I-O

IV. FORMULACE DOPORUČENÍ Z AUDITU STRATEGIE

Tady něco napíšu.

V. PROJEKTOVÁ ČÁST

Tady něco napíšu.

A. WBS tabulka projektu

B. Rizika tohoto projektu a očekávaný přínos

POUŽITÁ LITERATURA

Online zdroje

ANON, a. *HLB PROXY - Tax and audit services* [online]. [cit. 2021-12-27]. Dostupné z: <https://www.proxy.cz/>.

ANON, b. *O firmě — HLB PROXY - Tax and audit services* [online]. [cit. 2021-12-29]. Dostupné z: <https://www.proxy.cz/o-firme>.

ANON, c. *PROXY, a.s. - Detail - Merk.cz* [online]. [cit. 2021-12-27]. Dostupné z: <https://www.merk.cz/search/detail/cz-15270301>.