

Strategický audit

Proxy, a.s.

Sofia Drahná Saakyan, Dominik Bálint

Právo v obchodních vztazích, dominik.balint@vsci.cz, sofia.drahna@vsci.cz,
27.12.2021

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 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 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 stránkách společnosti je základní poslání a mise poskytování služeb na poli daňového poradenství, účetnictví, mzdové evidence a dalšího specializovaného poradenství¹, především pro zahraniční investory vstupující na český trh a zjednodušit a zpřehlednit jim tam investici a fungování v České republice.

A.2 Vize

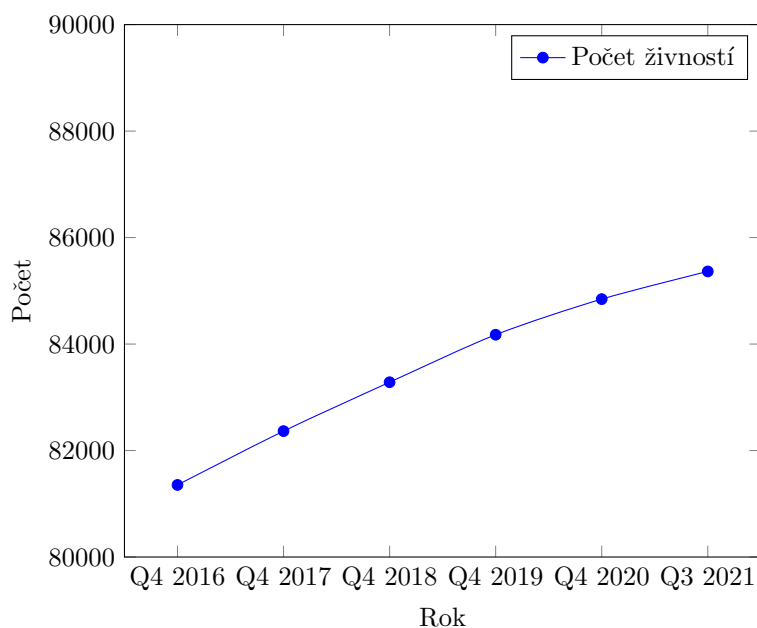
Vize společnosti spočívá především v tom, aby se stala partnerem pro své klienty a nadále je podporovala kvalifikovaným poradenstvím a to jak pro českou, tak i pro mezinárodní klientelu.

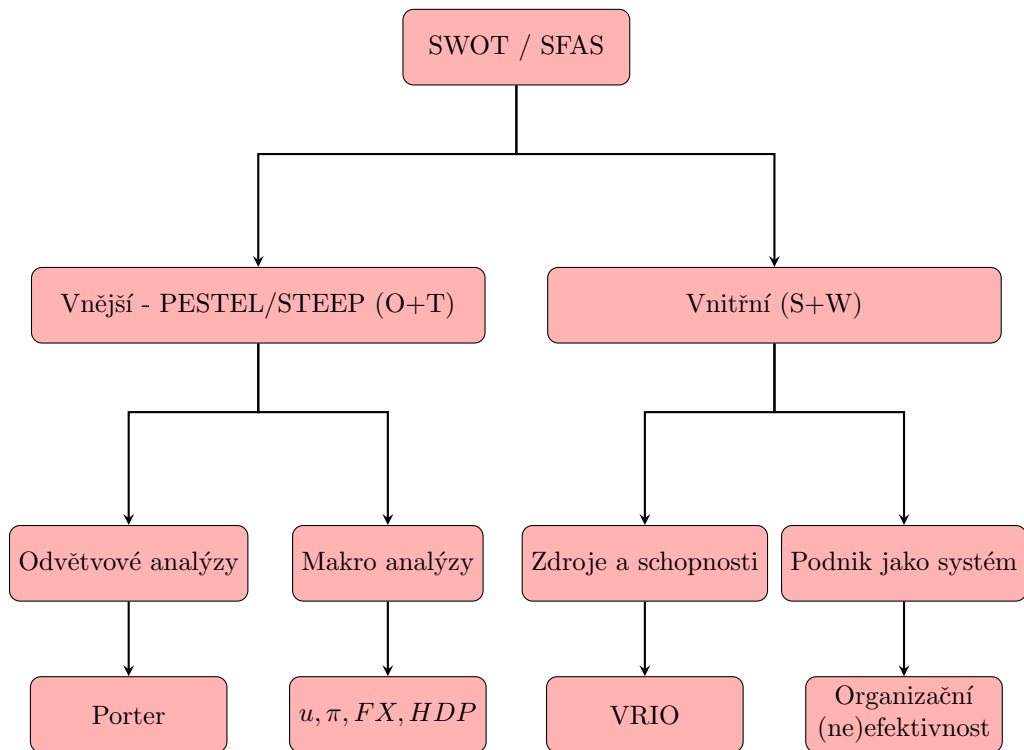
¹.

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 oblasti.

A.3 Aktuální problémy

S ohledem na informace na stránce a finanční výkazy (viz analýza níže) se společnost nepotýká s nedostatkem příležitostí a z nichž prameního zisku. Nejzásadnějším problémem je škálování vzhledem k dlouhodobému ekonomickému růstu a větší poptávce po daňovém a účetním poradenství, toto lze dovodit s ohledem jejich stránku kde chtějí studenty 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





Lze možná dookonce 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 četné 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.					

	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

D. Současné cíle společnosti

D.1 Strategické

Asi ovládnout trh.

D.2 Taktické

Asi takticky ovládnout trh.

E. Odhad diskontních faktorů

Haha test.

Test²

$$EVA_t = NOPAT_t - WACC_t \text{ (aktiva celkem}_t - \text{krátkodobé závazky}_t)$$

²Fideicommissum – Iurium Wiki. URL: <https://wiki.iurium.cz/w/Fideicommissum> (visited on 01/22/2020).

II SKENOVÁNÍ VNĚJŠÍHO OKOLÍ

Tady něco napíšu.

III SKENOVÁNÍ VNĚITŘNÍHO PROSTŘEDÍ FIRMY

Tady něco napíšu.

IV FORMULACE DOPORUČENÍ Z AUDITU STRATEGIE

Tady něco napíšu.

V PROJEKTOVÁ ČÁST

Tady něco napíšu.

POUŽITÁ LITERATURA

Online zdroje

- *Fideicommissum – Iurium Wiki*. URL: <https://wiki.iurium.cz/w/Fideicommissum> (visited on 01/22/2020).