Hyršlová, J., Klečka, J., & Marinič, P. (2010). *Ekonomika podniku*. Vysoká škola ekonomie a managementu.

Životní cyklus podniku

Fáze životního cyklu firmy jsou odlišné fáze, které jsou výsledkem jak vnitřních (např. volba strategie, finančních zdrojů a manažerské schopnosti), tak vnějších faktorů (např. makroekonomických faktorů) (Dickinson, et al 2018). Na rozdíl od životních cyklů produktu nemusí životní cyklus firmy postupovat lineárně přes fáze zavedení, růstu, zrání a úpadku. Ve skutečnosti je optimální, aby firma recyklovala mezi růstovou a zralou fází, kde jsou zisky maximalizovány a riziko je pravděpodobně nižší, než by bylo na konci (např. zavedení a pokles). K vyjádření životního cyklu podniku se využívají finanční data ohledně cash flow [Dickinson (2011)](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S088261101830107X%22%20%5Cl%20%22bb0115) či tržeb či výnosů (.

Vznik (založení)

Počáteční fáze je fází pro mladé a dynamické firmy, které jsou obecně v procesu zakládání. Založení podniku při rozhodování o založení podniku je nezbytné brát v úvahu celou řadu faktorů, které mohou ovlivnit úspěch či neúspěch podnikání. Firmy přidělují své zdroje na vývoj nových služeb a produktů s cílem získat komparativní výhodu v ostatních fázích. Firemní riziko je nejvyšší v této fázi, protože firmy jsou v procesu rozvoje s ohledem na mnoho finančních ukazatelů a nejistoty je na maximální úrovni o budoucnosti společnosti. Firmy mají menší hodnoty, pokud jde o celková aktiva, celkové tržby a tržní hodnotu. Růstová příležitost je důležitou součástí hodnoty firmy v této fázi, budou firmy potřebovat finanční prostředky na investice do projektů, které mají kladnou čistou současnou hodnotu (Gulec, O. F., & Karacaer, S. (2017).

růst

Bývá spojována se změnou velikosti podniku a se strukturálními změnami. Růst lze chápat jako růst interní nebo externí. Při interním růstu dochází k rozšiřování činnosti podniku. Jak lze rozšiřovat podnikové činnosti? Může dojít ke zvyšování prodeje existujících produktů na existujících trzích, k prodeji nových produktů na těchto trzích, k prodeji existujících produktů na zcela nových trzích nebo k prodeji nových produktů na nových trzích.(Hyršlová 2010). Ve fázi růstu mají relativně mladší firmy obvykle nové produkty a technologie. Peněžní toky z provozní činnosti a zisku budou postupně kladné, pokud firmy přežijí v počáteční fázi a budou dále růst. Očekávané zisky z

investičních příležitostí se zvyšují a potřeba financování bude ještě citelnější.

Dospělost

Firmy vykazují nižší nebo mírné tempo růstu tržeb a finanční potřeby jsou zajišťovány z interních zdrojů. Aktiva v

na místě jsou vyšší než růstové příležitosti pro zjištění hodnoty firmy. Ve fázi zralosti jsou výrobní aktiva

plněji využívána, protože bylo plně dosaženo úspor z rozsahu. Přitom se zvyšuje počet výrobců a konkurence,

podíl na trhu se postupně snižuje. Investiční projekty s kladnou čistou současnou hodnotou se relativně snižují s tím, jak se snižuje konkurence.

a výrobky společností dosahují dostatečného nasycení trhu. Nejistota a náklady na půjčky klesají kvůli nárůstu zajištěných aktiv,

výdělky a peněžní toky. Částky odpisů jsou na úrovni financování výměny a údržby aktiv. Firmy s a

za největší jsou považovány mírné tempo růstu tržeb a kapitálové výdaje a průměrné výplaty dividend

kandidáty doby splatnosti.

Firmy s mírné tempo růstu tržeb a kapitálových výdajů a průměrné výplaty dividend jsou považovány za největší.

kandidáty na období splatnosti

e však důležité poznamenat, že mnoho podniků během této fáze prodlužuje svůj obchodní životní cyklus tím, že se znovuobjevuje a investuje do nových technologií a rozvíjejících se trhů. To umožňuje společnostem změnit pozici ve svých dynamických odvětvích a obnovit svůj růst na trhu. Jak se odvětví blíží zralosti, křivka životního cyklu odvětví se znatelně zplošťuje, což naznačuje zpomalení růstu. Někteří odborníci označili další fázi, nazývanou expanze, mezi růstem a zralostí. Zatímco prodeje se rozšiřují a příjmy z těchto produktů „dojné krávy“ rostou, tempo se z fáze růstu zpomalilo. Ve skutečnosti se míra expanze prodeje obvykle rovná tempu růstu ekonomiky.

Bude zřejmá určitá konkurence ze strany pozdě vstupujících subjektů a tito noví účastníci se budou snažit ukrást podíl na trhu ze stávajících produktů.

Krize (zánik)

Konkurence na trhu je extrémně vysoká, zatímco podíl na trhu klesá a strategie expanze nabízí menší potenciál zisku. Vzhledem k tomu, že

změn v technologiích nebo očekávání spotřebitelů a rostoucí konkurence může dojít k poklesu tržního podílu. V důsledku poklesu poptávky po výrobcích podniků se snižuje ziskovost a rozdělování dividend.

jsou rovněž nepříznivě ovlivněny. Zatímco volatilita zisků je relativně vyšší, perzistence zisků je poměrně nízká.

Firmy, které se nacházejí ve fázi úpadku, nemusí nutně skončit např. bankrotem nebo jakýmkoli úpadkem

V konečné fázi životního cyklu podniku klesají tržby, zisk a peněžní tok. Během této fáze společnosti akceptují svou neschopnost prodloužit svůj obchodní životní cyklus tím, že se přizpůsobí měnícímu se podnikatelskému prostředí. Firmy ztrácejí svou [konkurenční výhodu](https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/strategy/competitive-advantage/) a nakonec opouštějí trh.

Úspěšný růst podniku není neomezený a v určitém okamžiku každý podnik dosáhne vrcholu svých možností. Pokud se podnik nepřizpůsobí změněným podmínkách, dostává se do vleklých finančních obtíží – hovoříme o stadiu krize, které může skončit až zánikem podniku. Jaké mohou být příčiny krizového vývoje (.(Hyršlová 2010)?

 zánik.

Poklesy jsou v odvětví téměř nevyhnutelné.

Zánik podniku představuje poslední fázi životního cyklu. K zániku podniku může dojít i z jiných příčin, než jsou jeho ekonomické problémy a neúspěšná sanace; např.: uplyne doba, na kterou byl podnik založen; byl splněn cíl, pro který byl podnik založen; podnikatel se k ukončení činnosti dobrovolně rozhodne apod. Bez ohledu na příčinu probíhá závěrečná fáze životního cyklu podniku ve více krocích; nejprve dojde ke zrušení (zrušení může být s likvidací nebo bez likvidace) a poté k zániku podniku.

ektivita řízení může pomoci prodloužit fázi zralosti životního cyklu. Zlepšení výroby, jako jsou metody just-in-time a štíhlá výroba, mohou vést k dalším ziskům. Technologie, automatizace a propojení dodavatelů a zákazníků v úzkém dodavatelském řetězci jsou také způsoby, jak zvýšit efektivitu.

**Úvodní fáze**

Dickinson, V., Kassa, H., & Schaberl, P. D. (2018). What information matters to investors at different stages of a firm's life cycle?. *Advances in Accounting*, *42*, 22-33.

Dickinson, V. (2011). Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle. *The accounting review*, *86*(6), 1969-1994.

Gulec, O. F., & Karacaer, S. (2017). Corporate life cycle methods in emerging markets: Evidence from Turkey. *Journal of Economics Finance and Accounting*, *4*(3), 224-236.

Hyršlová, J., Klečka, J., & Marinič, P. (2010). *Ekonomika podniku*. Vysoká škola ekonomie a managementu.