

# Posudek oponenta diplomové práce

Autor práce: **Bc. Pavel ŠTORK**

Název práce: **Koncepce rozvoje společnosti**

## Splnění rozsahu zadání

Velmi dobře

## Odborná úroveň práce

Dobře

## Formální uspořádání a úprava

Velmi dobře

## Slovní vyjádření oponenta práce a otázky na autora práce

Student se zabýval zhodnocením aktuálního stavu společnosti, zabývající se dřevovýrobou, a navržením vhodné strategie a cílů. Práci obsahově rozdělil na teoretickou část, kde se zabýval strategií podniku a analýzou vnitřního a vnějšího prostředí, a dále pak praktickou část, kde představil společnost a aplikoval popsané metody. Následně navrhl strategické cíle, zhodnotil jejich přijatelnost a nastínil plán realizace.

Nedostatky v přístupu řešení v jednotlivých částech:

- Práce je rozdělena na dvě logické části - teoretickou a praktickou, avšak z kapitol v obsahu to poznat není.
- Představení vzniku společnosti je zmatečné a nesrozumitelné.
- Aplikace BCG Matice, resp. rozdělení produktů do jednotlivých kategorií nedává vždy smysl. Student například řadí produkty/služby, od kterých podnik ustupuje, či běžně neprování (sádrokartonářské práce a střechy), do "dojných krav", kam patří produkty, které jsou hlavní finanční oporou firmy. Dřevostavby, ve kterých podnik nemá vysoký podíl na trhu, ačkoliv vývoj trhu roste, což naznačuje, že se jedná o "otazníky", zase řadí do "hvězd".

- Student v analýze nerozlišuje geografické trhy, což v analýze vnějšího prostředí hodnotím jako nedostatek u trhu se stěžkami. Část zákazníků je v zahraničí a část v tuzemsku. Nezdá se pravděpodobné, že v celoevropském měřítku firma nemá konkurenci (jak píše), či že je malé riziko vstupu nových konkurentů. Přitom český trh je v celoevropském měřítku malý (už jen geografickou rozlohou Česka).

- V klíčových slovech a v úvodu práce student zmiňuje misi podniku, se kterou pak již v dále v textu nepracuje. Otázka 1: Jaká je definice mise a vize podniku obecně a jaké má (pokud nemá, tak je navrhněte) váš podnik konkrétně?

- Cíle, vyplývající ze strategie nejsou jasně definovány a zdaleka nesplňují metodu SMART. Otázka 2: Co je metodická pomůcka SMART, co jednotlivá písmenka znamenají a která nejsou ve Vašich cílech zastoupena?

- Závěrečný "plán naplnění cílů" se z plánů smršťuje pouze na doporučení a to krátkodobá (1 rok) a dlouhodobá (>1 rok). Otázka 3: Když se obecně hovoří o strategii a strategických plánech, jak dlouhé období se obvykle uvažuje?

Z osobního pohledu nesouhlasím se studentovým výstupním rozhodnutím, že společnost by si měla hýčkat svého primárního zákazníka (který dělá 84% tržeb v posledních třech letech), a že by si měla hledat "záložní hlavní produkt". Naopak bych se snažil diverzifikovat riziko majoritního zákazníka a zaměřil se na zlepšení nabídky a marketingu primárního produktu v rámci evropského trhu. Otázka 4: Může student obhájit, proč se rozhodl pro strategii zaměření se na jednoho zákazníka a diverzifikaci produktového portfolia?

Na finanční analýze mě zarazí, že od roku 2018 do roku 2021 se obrat více jak zosminásobil, přitom je ale zisk v některých letech záporný. Otázka 5: Jak by student okomentoval tento fakt?

## Doporučení k obhajobě

Doporučuji k obhajobě

V \_\_\_\_\_ dne \_\_\_\_\_

-----  
Ing. David Ženíšek