

POSUDEK OPONENTA DIPLOMOVÉ PRÁCE

Jméno diplomanta: Patrik Novák

Název diplomové práce: Faktory ovlivňující ekonomické výsledky společnosti Pipelife v letech 2000 - 2011

Jméno vedoucího diplomové práce: Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.

Jméno oponenta diplomové práce: RNDr. Dalibor Matula, CSc., MBA

Oponent:

- **název firmy: PIPELIFE CZECH**
- **pracovní zařazení: OBCHODNÍ A MARKETINGOVÝ ŘEDITEL**
- **kontakt: d.matula@pipelife.cz; 603 222 302**

	Výborně	Velmi dobře	Dobře	Neprospěl
I. Hodnocení zpracování tématu diplomantem:				
Splnění cíle práce			X	
Volba metod a jejich aplikace při zpracování tématu		X		
Hloubka provedené analýzy			X	
II. Hodnocení struktury a obsahu práce:				
Přehlednost a logická stavba (struktura) práce		X		
Aktuálnost a vhodnost použitých pramenů			X	
Schopnost diplomanta zpracovat získané podklady		X		
Přiměřenost a srozumitelnost závěrů práce			X	
Formulování vlastních názorů diplomantem			X	
III. Hodnocení formy a stylu práce:				
Formální úprava práce (text, tabulky, grafy)		X		
Stylistická úroveň práce		X		
Práce s českou literaturou včetně odkazů a citací			X	
Práce se zahraniční literaturou včetně odkazů a citací			X	

Vyjádření minimálně v rozsahu 10 řádků k diplomové práci z hlediska splnění jejích cílů, využití metod řešení a návrhů opatření včetně formální úpravy (uved'te na druhou stranu posudku).

Otázky k obhajobě diplomové práce:

OTÁZKY

- a) Jak si vysvětlujete tak velmi špatný hosp. výsledek v roce 2003?
- b) Z čeho vyvozujete slabé stránky společnosti?
 1. Slabý marketing
 2. Špatná motivace zaměstnanců
 3. Nemožnost dalšího profesního vývoje
 4. Závislost na mateřské firmě v Rakousku (nemožnost vyrábět výrobky z jiného oboru)
- c) Dokážete vyjmenovat 5 největších st. firem v ČR?
- d) Co je 2. Segment Generické strategie?

Práci doporučuji k obhajobě. (*nehodící se škrtněte)

Diplomovou práci navrhuji klasifikovat stupněm: DOBŘE

Datum: 19.1. 2014

.....
Podpis oponenta diplomové práce

Krátké Zhodnocení Oponenta

Práce v zásadě splnila svůj cíl, i když je dle mého názoru velmi obecně popisná a mnohdy pouze „konstatující“ fakta; navíc se vůbec nezabývá ve své analýze příslušným sektorem, ve kterém fy. Pipelife podniká (stavebnictví). V práci zcela chybí základní údaje o stavebním trhu, jeho velikosti, ziskovosti, trendech, „stakeholders“ apod.; navíc Autor vůbec stavební trh, jeho aktivity a aktivity všech aktérů („stakeholders“) podnikajícím na stavebním trhu ve své práci nerozděluje na tzv. Podzemní stavitelství (stavební trh zejména inženýrských sítí – tzv. Infrastruktura) a Nadzemní stavitelství (stavební trh obytných domů a průmyslových objektů) – tohle je pro firmy typu Pipelife velmi důležité členění (jiné strategie, jiné aktivity, jiné financování, jiná projekce, jiní „stakeholders“, apod.). Autor vůbec nezmiňuje a ani se nezabývá či nezamýšlí otázkou financování - jeden ze základních finančních zdrojů zejména pro Infrastrukturu jsou např. dotace z evropských fondů. V práci je poměrně dost nepřesností a i formálních chyb. Přesto se domnívám, že Autor správně a metodicky vystihnul situaci spol. Pipelife a její obtíže se kterými se potýká na velmi dynamickém stavebním trhu. Doporučuji více pozornosti a vyhnout se formálním chybám; omezit pouhý zdlouhavý obecný popis a obecné konstatování; nedělat špatné a následně mylné závěry ničím nepodložené a spekulativní; být více konkrétní v daném tématu – viz PEST analýza.

Seznam konkrétních chyb a nepřesností, kterých se dle mého názoru Autor dopustil:

1. **EBITDA a ne EBIT** (EBIT Zisk před zdaněním a úroky (Earnings before Interest and Taxes)
2. **Zkratka CFO se užívá na úrovni „holdingu“** (Finanční ředitel (Chief financial officer) ne v něžných firmách v pozici Finančního ředitele
3. **Příliš popisné, spíše analýza** V závěru práce se Autor pokusí vyhodnotit postavení společnosti na trhu a doporučit, čím by se v budoucnosti měla zabývat) – str. 11
4. **Obvykle se PEST začíná a je takto i v práci – proč tedy „na závěr“?** (Na závěr tohoto oddílu se Autor zaměřuje na sestavení finanční analýzy a PEST analýzy, ve kterých zachycuje základní faktory a ukazatele, které jsou pro společnost důležité)
5. **V Úvodu Autor uvádí jinak sestavení práce** (nejdřív Pipelife a pak analýza, ale realita je jiná) ???
6. **Obr. č. 1 str. 15 Meziroční tempo růstu HDP v % - chybí legenda**
7. **Rok 2009 str. 16 – prudký propad HDP – jak vysvětlit ne až tak špatný výsledek fy Pipelife???** Autor mnohdy opakovaně vše vysvětluje buďto konkrétním bojem a nebo hosp. krizí, nezamýšlí se nad skutečnou podstatou – viz „Imperment“ fy. Pipelife v roce 2008
8. **PEST Analýza velmi obsáhlá a velmi obecná, ale žádný závěr ve vztahu k tématu práce a zejména stavebnictví ve kterém podniká Pipelife** (prakticky žádné informace o stavebním sektoru, o vývoji, propadu, velikosti st. trhu apod. – snadno dostupné informace např. www.euroconstruct.com; analýzy stavebního trhu, analýzy ČNB apod. apod.



9. Příliš popisné a „opisující literaturu“ – 50% textu celé práce je opis literatury
10. Nesprávné, neaktuální již v roce 2011 ani 2012 (Společnost využívá k prodeji svých výrobků 3 distribuční kanály, a to V.I.P. partnery, vlastní prodejní síť (outlets) a přímý kanál) – spol. se 100% soustředí na prodej výhradně přes specializované velkoobchodní společnosti
11. Strategický cíl str. 42 není úplně přesný („být hráčem č. 1 max. č. 2 na stavebním trhu“)
12. Není pravda - *Obchodní útvar* zajišťuje nákup, pouze prodej
13. Není pravda - *Ekonomický útvar* má na starosti plánování, plánování spadá pod Výrobní útvar (plánování výroby) a plánování nákupu a vlastní nákup spadá pod Finanční útvar
14. Zpracovatel si nezjistil přesné a aktuální informace o firmě – dále se ale v odstavci o tomto zmiňuje, tzn. rozpor!! – str. 42
15. Důvod nejnižšího NS v roce 2002 Autor asi nemůže vědět – boj s tuzemskou konkurencí fy. Osma a další konkurencí zejména dovoz s Německa kanalizačního potrubí koex (nový odlehčený typ potrubí) a kompakt (starý typ který měl Pipelife) a navíc konec plynofikace v ČR na plynářský trh byl Pipelife silně orientován – Pipelife podcenil trend trhu a včas se „nepřeorientoval“ na trh „výstavby“ kanalizací!!
16. Vývoj zaměstnanosti – str. 49 – nevím, ale asi nepatří do PEST analýzy – navíc PEST analýza již byla zpracována dříve???
17. Hosp. výsledek v roce 2003 – silně záporný – byl způsoben tzv. „impermentem“, tj. jednorázovým odpisem majetku ve výši cca 80 Mio Kč – rozhodnutí majitelů firmy (důvod bylo „přeinvestování“ firmy); je možno nalézt v účetní závěrce!!! Autor se vůbec nad tímto nezamyslel a pouze „otrocky“ opakuje „boj s konkurencí“ a „hospodářská krize“!
18. Obr. 18, str. str. 52 – chybí průměrné **roční** mzdy
19. Str. 54 – Porterovy generační strategie – nevím jistě, ale nejedná se o Anfosovu generační strategii „Cost Focus“?
20. „*Za slabou stránku může být brána i nemožnost dalšího profesního rozvoje. Neboli společnost nemůže začít **vyrábět výrobky z jiného oboru, pokud to neschválí mateřská firma v Rakousku***“. Je to nesmysl, firma se drží své strategie, kterou se zaměřuje na „CORE BUSINESS“. Dále pak: „*Za nedostatky společnosti lze také považovat omezenou nabídku inovativních produktů, **slabý marketing a také špatná motivace zaměstnanců***“. Odkud vzal Autor tyto poznatky, na základě čeho takto usuzuje, jde o čistou **spekulaci ničím nepodloženou!!**
21. Str. 53 – Autor hovoří o Logistických centech (což je správně) přitom v předchozí části uvádí „outlets“ – je rozpor, outlets byly uzavřeny v roce 2010 (poslední outlet na jaře 2011)
22. Str. 55 – chybí obrázek generické strategie, co je to 2 segment??? - *Tedy generickou strategii, kterou se společnost Pipelife zabývá, je strategie Cost Focus, neboli strategie, ve které se společnost zaměřuje na velikost nákladů. Jinými slovy se dá říct, že se pohybuje ve **druhém segmentu***. Dle mého názoru se jedná o Anfosovu a ne Porterovu generickou strategii!!
23. Obr. 20 str. 57 – Ukazatel Rychlé likvidity. Závěr Autora ohledně nevyrovnání svých závazků a nuceného prodeje zásob je mylný (základní úkoly které Management firmy každoročně řeší je Minimalizace Pracovního kapitálu, tj. Stav zásob x Stav Pohledávek x Stav Závazků vyjádřen v Kč a v obrátce ve dnech tzv. „DSO AVERAGE“ – nemá nic společného s vyrovnáním svých závazků prodejem zásob – viz. **Až na poslední dva sledované roky společnost vždy byla v optimálním rozmezí. V posledních dvou letech došlo k menšímu negativnímu výkyvu, kdy společnost nevyrovnala své závazky bez problémů, ale musela prodat část své zásoby**
24. Str. 57 – Doba obrátu zásob a Obrátka zásob nesouvisí jen s rostoucí konkurencí, ale jednak s úkoly pro Management (viz Pracovní kapitál) ale zejména s rostoucí šíří sortimentu, kterou spol. vyrábí (inovace + nutnost odlišení se od konkurence – váže větší množství zásob na skladě)

25. Str. 59-60 – Obr. 23 a 24 (Pohl x Závazky) – Nechápu tento odstavec – viz. *O ukazateli průměrné doby pohledávek se dá říci, že délka čekání společnosti od okamžiku prodeje do doby úhrady od odběratele je závislá na tom, jak velké vykázala společnost pohledávky v daném roce. Nedá se říci, že v roce 2001 odběratelé platili nejrychleji, jak to šlo, protože v roce 2001 byly pohledávky ve výši 32 644 tis. Kč. Stejně jako nelze říci, že v roce 2008 spláceli odběratelé v jednom z nejdelších možných časových intervalů, protože v tomto roce činily pohledávky 159 089 tis. Kč, tedy nejvyšší hodnoty za sledované období.*
26. Str. 59-60 obr. 23 a 24 – je obtížné z tohoto činit takovéto závěry. Stav Pohl a Záv závisí rovněž na strategii firmy (orientace na finančně silné obchodní společnosti (platí včas, využívají skonta) a úkolech Top managementu firmy (výše Pracovního kapitálu – firma jej umí řídit); rovněž v letech 2001-2010 Pohl ovlivňovala existence vlastních „outletů“. Rovněž otázka hrazen Závazků je diskutabilní – Pipelife Czech má velké množství dodavatelů ze skupiny Pipelife a zde platí pevné pravidlo „hrazení svých závazků“ – platí oboustranně, čili zde nelze Pohl. Prodlužovat.
27. Obr. 17, str. 51 – společnost měla nejvyšší zisk v roce 2007 – viz. *I když v roce 2008 českou ekonomiku postihla finanční krize, společnost Pipelife Czech s. r. o. dosáhla svého nejvyššího zisku za celé sledované období.*
28. Str. 65, graf 29 - dtto- otázka nejvyššího zisku v roce 2008/2007
29. Str. 68 –závěr Autora – viz - *Nicméně autor se domnívá, že společnost by se měla snažit vytvořit nový výrobek v segmentu vnější i vnitřní kanalizační výroby, která je v současné době oproti konkurenci nevyhovující. Je to také jediná oblast produkce, která škodí dobrému jménu společnosti – je nejasný – zejména po stránce gramatiky a smysluplnosti – viz společnost by se měla snažit vytvořit nový výrobek v segmentu vnější i vnitřní kanalizační výroby, která (který??) je v současné době oproti konkurenci nevyhovující???* –zřejmě měl Autor namysli zlepšení inovace, což je bezesporu pravda.

RNDr. Dalibor Matula, CSc., MBA

