

Oponentský posudek diplomové práce

Univerzita Pardubice

Fakulta chemicko-technologická

Katedra ekonomiky a managementu chemického a potravinářského průmyslu

Diplomantka: Bc. Michaela Hurtová

Téma práce: Finanční aspekty spolupráce partnerů v hodnotových řetězcích se zaměřením na řízení pohledávek

Oponent: Ing. Luboš Kaplan, referent controllingu společnosti Cerea, a.s.

Aktuálnost zvoleného tématu

Autorka se zaměřila na oblast úvěrové politiky a řízení pohledávek, která je v současné době velmi aktuálním tématem a klíčovým prvkem pro úspěšné fungování podniků. Společnosti se setkávají při každodenním obchodním styku s celou řadou otázek, jakým způsobem systém úvěrové politiky nastavit tak, aby mohly maximálně prosperovat a zároveň se vystavovaly co nejnižšímu riziku.

Splnění cíle práce

Cílem diplomové práce bylo prozkoumání finančních aspektů spolupráce v hodnotových sítích/řetězcích, především spolupráce v oblasti poskytování obchodních úvěrů a řízení vznikajících pohledávek. Takto stanovený cíl byl srozumitelný a zároveň beze zbytku naplněn. K jeho dosažení přispěla značnou měrou literární rešerše teoretických poznatků. V praktické části se objevuje návrh bonitního modelu hodnocení obchodních partnerů, který je hlavním přínosem předkládané práce. Oponent postrádá jeho vytyčení alespoň mezi dílčími cíli dané práce.

Dosažené výsledky, nové poznatky, jejich přínos a praktické využití

Autorka si vybrala pro praktickou část práce kvalitativní výzkum, kde se zaměřila na společnost Cerea, a.s. Podařilo se jí poměrně kvalitně zmapovat odběratelsko-dodavatelské vztahy a úvěrovou politiku dané společnosti. Navrhla také model hodnotící bonitu odběratelů, na jehož základě by došlo k rozdělení obchodních partnerů do tří základních skupin, které by bylo možné nadále členit do navazujících podúrovní. Model se sice opírá o poznatky několika již podobně zpracovaných schémat, to však nic nemění na tom, že by se jisté prvky daly využít v praxi i pro podnik Cerea, a.s.

Struktura práce, písemný projev a formální náležitosti

Předkládaná práce je vedle úvodu a závěru členěna do čtyř kapitol. První tři kapitoly jsou založeny na teoretickém popisu a literárních rešerších. Autorka se zabývá hodnotovým řetězcem a hodnotovou sítí, dále popisuje řízení pohledávek a poukazuje na spolupráci v hodnotovém řetězci. Stěžejní a zároveň nejpřínosnější částí je čtvrtá kapitola, která má praktické zaměření. Zabývá se kvalitativním výzkumem v reálné společnosti, ve které diplomantka řeší oblast úvěrové politiky, řízení obchodních pohledávek a spolupráci v hodnotovém řetězci. Na základě výzkumu přednesla autorka vlastní návrhy ke zlepšení úvěrové politiky.

Závěrečné zhodnocení, doporučení k obhajobě

První část závěru je opět spíše teoretického obsahu. Popsané hodnocení činnosti Cerea, a.s. je částečně zjednodušené. Vztahy a vazby mezi podniky jsou mnohem provázanější. Proto také není možné navrhovaný model aplikovat v praxi bezpodmínečně. Obzvláště sektor zemědělství je specifickým odvětvím s celou řadou ovlivňujících faktorů. Je nutné přihlížet k dalším příčinám, které působí na úvěrovou politiku a řízení pohledávek (dotace, vlastnictví půdy, vzájemné obchodní vztahy aj.).

Navrhovaný model by mohl sloužit k částečné motivaci obchodních partnerů, kdy by včasné placení mohlo změkčit podmínky pro partnerskou firmu. Nastavení delší splatnosti s sebou ale nese za následek vyšší úvěrové zatížení pro poskytující společnost. Navíc by bylo nutné vše zakomponovat do stávajícího systému při respektování nastavených pravidel pro výpočet procentuálních obchodních marží dle narůstající doby splatnosti. Důležitou věcí je udržení trhu. Zemědělci v současné době disponují mnohem větším množstvím finančních prostředků, tudíž se na trhu objevuje tlak silící konkurence a kvalitní nastavení úvěrové politiky je poměrně složitou záležitostí.

Předložená **práce splňuje** obsahové i formální nároky kladené na tento typ závěrečné práce, proto oponent **doporučuje k obhajobě**. Navržené hodnocení **výborně mínus**.

Doplňující otázka

Jak by se autorka rozhodovala ohledně nastavení úvěrové politiky u společností, jejichž tržní síla je zřejmá, množství výkupu rostlinných komodit je značné, ale platební morálka a komunikace ze strany partnera je tristní?