

Oponentský posudek diplomové práce Michala Patáka

Analýza procesu předpovědi poptávky a prodeje ve vybraném podniku

Předpovědi poptávky jsou v současném podnikatelském prostředí považovány za velmi důležitý problém, jemuž čelí v zásadě všechny firmy. Požadované, ale nevyrobené, nedodané a tudíž neprodané výrobky mohou vést ke ztrátě nejen tržeb, ale i zákazníků a na druhé ztrátě jsou ztráty způsobené nutností prodat vyrobené, ale neprodané výrobky se slevou případně hradit náklady na jejich likvidaci. Z tohoto pohledu je předložená diplomová práce, která se zabývá převážně krátkodobými předpověďmi poptávky pro vybrané mlékárenské produkty, velmi aktuální.

Celkovým cílem práce bylo analyzovat možnosti využití statistických metod v analýze časových řad a jejich využití v předpovědích poptávky. Práce je rozdělena do celkem čtyř částí, je zpracovaná na celkem 94 stranách textu, doplněného přílohami, které ilustrují použité data a dosažené výsledky. Teoretická část práce je velmi obsáhlá (celkem 36 str., 35 literárních pramenů) a postupně rozpracovává základní pojmy v oblasti předpovědi poptávky a přehled metod pro zpracování předpovědí založené na časových řadách. Podpora prodeje jako nástroj marketingové komunikace je do teoretické části práce zařazena vzhledem k mohutnosti svého působení na poptávku. K této části mám tyto otázky a připomínky:

- Na str. 12 je uvedeno tvrzení citované z literárního zdroje,průmyslová odvětví ani podniky nemohou měnit poptávku trhu, protože ta je určena především činiteli prostředí. Jaký je názor autora práce?
- Jaký je názor autora práce na pojmy prognóza a předpověď? Z diskuse v teoretické části není zřejmé, zda se autor přiklání spíše k volné záměně či rozdílnému vnímání obou pojmů.
- Většina závěru o vlivu podpory prodeje na poptávku vychází ze zkušeností trhů v USA resp. západní Evropě (zdroj: Tellis) a nelze je proto bez výhrad přijímat pro trh český. To se týká např. tvrzení na str. 36, podle kterého většina obchodů nabízí krátce a nepříliš často cenovou podporu prodeje. V oblasti potravinářských výrobků je většina podpory prodeje (až 90% akcí v MO) zaměřena na cenovou podporu.
- Kapitola 3 poskytuje přehled modelů využívaných v analýze časových řad včetně ukazatelů, které lze využít pro hodnocení přesnosti předpovědi. Pro usnadnění orientace v textu bych uvítala na začátku kapitoly popis jednotlivých veličin.

Kapitola 4 prezentuje výsledky analýzy procesu tvorby předpovědí poptávky v mlékárenském podniku. Tyto výsledky v zásadě kopírují stav, který v této oblasti panuje ve většině českých mlékáren. V této části by mne zajímalo, pro jakou délku časového období je pro podnik důležité, aby plán byl zpracován s dostatečnou přesností. Je to měsíční plán?

Pomocí vybraných produktů a pro vybrané odběratele byly studovány časové řady s cílem tvorby předpovědí poptávky resp. prodejů. K této části mám tyto otázky a připomínky:

- Na str.66 se hovoří o úplné agregaci výrobků a odběratelů. Z popisu však není zřejmé, jaká úroveň agregace byla v práci použita.
- Jaká kritériální funkce byla použita pro zjišťování počtu období n a optimalizaci koeficientů vah pro vážení klouzavých průměrů? Z textu, který je uveden v práci k metodám $MPKP_n$ a $MVKP_n$ to nelze zjistit.
- Z grafu uvedeného v Příloze 7 pro odběratele O1 jsou patrné výrazné poruchy v 12., 13. a 14. týdnu a pak 44 až 47 týdnu. Lze najít vysvětlení těchto výrazných výkyvů?
- Při analýze vlivu promoci na poptávku je na str. 76 uvedený předpoklad, že sledovanou podporu prodeje realizuje pouze jediný maloobchodní řetězec. To by však bylo nutné prokázat např. srovnáním letáků jednotlivých řetězců. Pro kvantifikaci vlivu akcí byly využity dva ukazatele, i zde bych doporučila vysvětlení jejich konstrukce. Není např. jasné, jak byla vypočtena referenční hodnota minulých prodejů. Jednalo se ve všech případech o průměrné hodnoty prodejů z týdnů akce, tak jak je uvedeno na str. 84?
- Na str. 81 se hovoří o vysoké korelaci časových řad. Jak byla tato korelace zjištěna?

Předložená diplomová práce má jasnou a logickou strukturu, je vhodně doplněná ilustrativními obrázky a tabulkami. Rovněž formální stránka práce má velmi dobrou úroveň. Velmi oceňuji úsilí autora vynaložené jak při zpracování teoretické části práce, kde se musel vyrovnat se třemi oblastmi zkoumání, tak při zpracování praktické části práce, kde byl limitován údaji dostupnými v podniku. Řada výše uvedených připomínek vyplývá z mé snahy jako oponentky práce ověřit uplatněné výpočetní postupy a usnadnit využití získaných poznatků v podnikové praxi. Na základě prostudování diplomové práce ji doporučuji k obhajobě a hodnotí ji klasifikačním stupněm

velmi dobře (B) až výborně (A)

V Praze dne 26.5.2009

Doc.Ing.Stanislava Grosová, CSc.