

# Posudek oponenta diplomové práce

<b>Jméno a příjmení studenta</b>	Jana FRIDOVÁ
<b>Název práce</b>	Fungování maloobchodní prodejny z finančního hlediska
<b>Název a typ studijního programu</b>	Ekonomika a management / Navazující
<b>Fakulta / katedra</b>	Ekonomická fakulta / KUF
<b>Vedoucí práce</b>	Kantnerová Liběna, Ing. Ph.D.
<b>Oponent</b>	Ing. Jana Lukšová

## Posudek závěrečné práce

1. Význam a náročnost tématu 1.0

**Poznámka:**vhodně zvolený případ pro jednoduché a srozumitelné vysvětlení finanční analýzy

2. Logická struktura práce 1.5

**Poznámka:**u vzorců rentability by bylo vhodné zakomponovat i obecné intervaly, kde by se měla rentabilita u zdravých účetních jednotek pohybovat

3. Naplnění cíle práce 1.0

**Poznámka:**cíl splněn, adekvátní zhodnocení

4. Metodický postup 1.0

5. Hodnocení teoretického zobecnění a přínosu 1.0

6. Práce s literaturou 1.0

7. Formální stránka 1.0

## Závěr

Hodnocení práce (známka): **výborně**

Doporučuji práci k obhajobě: **ANO**

## Otázky pro diskusi a poznámky

### Kritické poznámky a celkový přínos, celková hodnota práce

Práce je pěkně srozumitelně napsána, popsána s detaily a s návrhem konkrétního řešení výsledků z finanční analýzy podniku.

Kritickou poznámku mám k poslednímu odstavci na str. 59 -> jak je myšlena daňová optimalizace v případě a to cituji " bylo by vhodné zauvažovat o daňové optimalizaci a to ve formě úhrady nájmu majitelce domu, ve kterém je obchod provozován"? Z předchozích informací bylo patrné, že majitelka obchodu je i majitelka rodinného domu, kde se obchod provozuje, tudíž se zabývám otázkou, k jaké daňové optimalizaci autorka práce směřuje?

V doporučení se navrhuje optimalizovat hodnotu zásob -> možná by bylo vhodné navrhnout i způsob řešení, jak to udělat. V práci není zmínka o tom, jak majitelka obchodu nakládá se zbožím, které náleží do starších kolekcí či zbyde po sezónním výprodeji. V případě módních záležitostí, a tam jistě boty patří, se může stát, že se všechny modely jistě nevyprodají, je známo, jaký objem daného zboží je v tomto případě v hodnotě zásob? Případně, jsou smluvně zajištěna s dodavateli

daného zboží zpětné odkupy? Toto by mohlo mít vliv na hodnotu zásob a taktéž likviditu obchodu.

Jedna z možných doporučení by mohlo být i tvorba plánu na další rok, jak by se mohla vyvíjet tržba, možná taktéž na základě nějakého průzkumu. A dále porovnáním plánu se skutečností řešit, co udělat v dalším roce lépe. Vzhledem k tomu, že struktura obchodu je velmi jednoduchá, možná to majitelka obchodu dělá, jen se o tom nikdo nezmiňuje.

### **Otázky nebo témata pro diskusi před komisí**

Možné dotazy:

Jak byla hodnocena hodnota zásob do jaké hloubky, existují v hodnotě zboží modely obuvi, které jsou neprodejně vzhledem k tomu, že patří do staré kolekce, jak je s nimi nakládáno, případně, kdyby bylo zanalyzováno, že takové zboží v obchodu existuje, jak by autorka práce doporučila s daným zbožím zacházet, aby to mělo pozitivní vliv na hodnotou zásob a likviditu podniku?

jaké % reklamací obchod vykazuje? v jakém časovém intervalu jsou reklamace řešeny? --> vliv na cash flow, ev. tržby

Má obchod transakce v cizí měně? (nákupy od zahraničních dodavatelů)? Jaký vliv by mohly mít nákupy ze zahraničí na výsledek podniku? (myšleno z pohledu DPH (intrakomunitární plnění), přecenění závazků z cizí měny do CZK, ev. Cash Flow ?

Datum: 04.05.2018

Podpis oponenta