

OPONENTNÍ POSUDEK

Disertační práce: „FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ VÝKONNOST MALÝCH A STŘEDNÍCH RODINNÝCH PODNIKŮ VE VINAŘSKÉM SEKTORU“, autorka Anastasie Murínová, vedoucí práce prof. Ing. Vojtěch Koráb, Dr., MBA., VUT v Brně, Fakulta podnikatelská.

Úvod

Disertační práce je zaměřena na problematiku MSP se specifikací na vinařské odvětví ČR. Nejedná se o často frekventované téma, o to více je ovšem potřebné a aktuální. Vinařství, zejména jeho rodinné formy, má rostoucí tendenci a ke konci roku 2018 činila rozloha vinic v ČR více jak 19 tis. ha. V minulých letech docházelo ke snižování počtu pěstitelů, v roce 2017 nastal v tomto trendu obrat, kdy konci roku 2017 bylo registrováno 1 598 výrobců s 1 960 zahájenými činnými provozovny, což je o 175 více než o rok dříve. Vinařství je pro zemědělskou produkci jižní Moravy typické, v kraji totiž leží 94 procent všech vinic v republice. Od roku 1920, kdy statistické úřady sledují plochy vinohradů, se jejich rozloha zvýšila téměř třikrát. Lze tedy konstatovat, že odvětví vinařství je na vzestupu a významnou roli zde hrají rodinné firmy.

Zaměření a cíl práce

Autorka disertační práce se zaměřila na analýzu specifik rodinných firem ve vinařství, popis jeho základních funkcí a rozbor současného postavení rodinných firem v oblasti vinařské výroby. Předmětem řešení byla i problematika konkurenceschopnosti těchto firem, jejich výkonnost v porovnání s ostatními formami hospodaření v rámci vinařské produkce v ČR. V rámci zpracování byly stanoveny tyto dva cíle, a to:

- charakterizovat současnou situaci rodinného podnikání ve vinařském sektoru v České republice na základě literární rešerše,
- výzkum vztahu mezi konkurenční strategií a vlastní výkonností podniku.

Autorka v práci rovněž vymezila 3 výzkumné otázky:

- Jaký je charakter výkonnosti rodinného podniku a konkurenční taktiky?
- Jaké konkurenční taktiky by mohly ovlivnit výkonnost rodinného podniku?
- Jaký je rozdíl mezi konkurenční taktikou a výkonem rodinných podniků pro rodinné firmy v první generační fázi, resp. druhé (a další) generační fázi?

Vymezeno bylo dále pět hypotéz, které lze souhrnně vymezit jako testování různých konkurenčních strategií (orientace na kvalitu, kvalitu a výkonnost, nízkých nákladů, inovační strategii, marketinkovou strategii) na výkonnost podniku s diferenciací časové existence firem (generací majitelů vinařských firem).

Zde dávám autorce k úvaze, zda nebylo vhodnější vymezit v rámci disertační práce pouze hypotézy řešení v systémovém pojetí.

Aktuálnost problematiky

Je skutečností, že v České republice není vydefinováno rodinné podnikání včetně oblasti vinařské. Je možné, že v době psaní posudku se situace výrazně změnila. Podle MPO ČR byly již vydefinovány podmínky pro rodinné podnikání ve vinařství, které v případě splnění vytvoří podmínky pro uznání rodinného provozu vinařství za rodinný podnik. Ze strany podnikatelů jsou vznášeny dotazy, jaké výhody v případě úspěšné certifikace jako rodinná vinařská forma to přinese takto profilované firmě. Jsou zde i další otázky, které umocňují potřebnost řešení např. absence výzkumu v ČR k této problematice, nedostatek studií řešících problematiku vinařských rodinných firem včetně výzkumu zaměřeného na obchodní a marketinkovou strategii těchto podniků. O aktuálnosti v tomto případě nemůže být pochyb; v otázkách oponenta se k této problematice vrátím.

Metodika výzkumu

V práci jsou využity dvě výzkumné metody: kvantitativní (dotazníkový) průzkum a kvalitativní přístup (pilotní studie na základě rozhovorů). Cílem pilotní studie bylo popsat současnou situaci a vytvořit koncepční rámec rodinného podnikání ve vinařském sektoru v České republice s ohledem na výsledky z analýzy literárních zdrojů. Celkem bylo realizováno pro pilotní studii 10 rozhovorů (velikost souboru je obhájena několika zdroji, které uvádějí optimální velikosti souborů pro pilotní studie – 10 % z celkového vzorku). Vzorek zahrnuje 40 % zástupců podniků (4), 40 % vlastníků podniků (4) a 20 % rodinných příslušníků vlastníka podniku (2). Pro analýzu byl využit software Atlas.ti.

Druhá část výzkumu – dotazníkový průzkum za účasti tazatele – zahrnovala 122 odpovědí respondentů (majitelů nebo spolumajitelů firem), podíl mikro a malých podniků byl 90 %. Rozdíl mezi generačními etapami rodinných firem byl analyzován podle využití obchodních strategií a jejich dopadu na výkonnost. S využitím softwaru SPSS (statistický balíček pro sociální vědy) byla použita korelační a regresní analýza, test Mann-Whitney U umožnil analyzovat, zda mezi generačními fázemi rodinných firem existuje statisticky významný rozdíl. S navrženým metodickým postupem lze souhlasit.

Výsledky a diskuse

Mezi hlavní teoretické přínosy lze považovat specifikaci rodinného podnikání v oblasti vinařství, což je v ČR zatím nedostatečné. Analyzovány byly silné i slabé stránky podnikání a naznačeny zásady podnikové strategie vedoucí k výkonnosti těchto rodinných firem. Osobně považuji za velmi přínosnou analýzu vývojového stádia rodinných firem (generační stádia) a

výkonnosti těchto firem, což považuji za nový pohled na tuto problematiku. V teoretické části pak byl předložen postup při generování obchodní strategie v kontextu specifík rodinných firem, za významné považuji rovněž akcent na marketing těchto firem včetně inovačních procesů. Plně souhlasím, že výstupy z řešení dávají významný podklad pro vytvoření nového předmětu zaměřeného na rodinné podnikání, současně lze výstupy využít i ve výuce stávajících předmětů např. v oblasti řízení.

Rešerše je značně rozsáhlá, podrobná, pečlivě ozdrojovaná (30 stran – české i zahraniční zdroje); metodika je vysvětlena podrobně na mnoha stranách, včetně odkazů na zdroje. Vše uvedeno včetně limitací, které jednotlivé metody a zvolený postup provázejí.

Formální nedostatky

Práce je bez překlepů a chyb, oceňuji používání odborné terminologie, která v této problematice není dosud sjednocena. Oceňuji dále dodržení zásadní struktury pro tyto práce předepsané.

K výše uvedené disertační práci mám následující připomínky, dotazy a poznámky:

1. Obecně by bylo vhodné blíže specifikovat vymezení generační strategie u rodinných firem, což je základ pro zdůvodnění dosažených výstupů.
2. Požaduji bližší specifikace a zdůvodnění konstatování, že závislost mezi orientací na kvalitu a výkonnost je silnější u druhé a následné generace.
3. Výše uvedené konstatování však neplatí u vztahu mezi nákladovostí a výkonností, požaduje podrobnější zdůvodnění.
4. Snad nelze plně souhlasit u ověření hypotézy H3, že není rozdíl ve vnímání inovačních procesů u různých generací rodinných firem, nebo je to pouze specifikum vinařských rodinných podniků? Prosím toto konstatování porovnat v ověření hypotézy H3a.
5. Rovněž by se předpokládal jiný výsledek při ověřování vztahu mezi marketingem u různých generací z hlediska jeho využívání.
6. Autorka správně konstatuje, že závažným problémem vinařských rodinných firem v ČR je absence přesné definice rodinného podniku. V české legislativě neexistuje žádná zjevná definice rodiny. Je tomu tak v době obhajoby této práce?

Závěrečné hodnocení

Na základě podrobného prostudování předložené práce konstatuji, že disertační práce splňuje požadavky kladené na tento druh prací. Autorka prokázala odpovídající teoretické znalosti a analyticko-syntetické dovednosti v oblasti řešené problematiky. Též oceňuji autorčiny publikační a výzkumné aktivity uvedené v závěru práce.

V souladu s výše uvedenými skutečnostmi doporučuji vědecké radě předloženou práci předložit k závěrečné obhajobě a po jejím úspěšném obhájení udělit jmenovanému vědecko-akademickou hodnost „Philosophiae doktor – Ph.D“ v příslušném oboru.

V Praze, dne 12. 4. 2019


prof. Ing. Jan Váchal, CSc