

**Vysoká škola technická a ekonomická**  
v Českých Budějovicích

Ústav podnikové strategie

*Bc. Podniková ekonomika*

**Závěrečná zpráva**  
**o průběhu semestrální**  
**praxe**

**Patrik Dohnal**

2023

# Prohlášení

Prohlašuji, že jsem závěrečnou zprávu o průběhu semestrální praxe vypracoval/a samostatně a že údaje zde uvedené jsou pravdivé.

V Českých Budějovicích, dne: 05. 12. 2023



# Obsah

1	Úvod .....	1
2	Náplň a průběh praxe.....	2
2.1	Marketing .....	2
2.2	Účetnictví .....	3
2.3	Personální činnost .....	3
2.4	Strategické řízení, plánování, logistika .....	4
2.5	Finance .....	4
3	Zhodnocení praxe studentem.....	5
4	Závěr.....	6

# 1 Úvod

Společnost Albert Česká republika, s.r.o. (IČ 44012373) pronikla na český trh v 90. letech jako Euronova a v roce 1991 otevřela v Jihlavě první supermarket „*Mana*“, což byl vůbec první supermarket v České republice. V následujících letech docházelo k prudkému nárůstu počtu prodejen. Již v květnu 2000 převzal řetězec osm pražských supermarketů s označením Ahoj a zároveň rozšiřoval svou síť o nové prodejny. V březnu 2003 došlo k otevření dvacáté páté prodejny v Praze v Paláci Flora, a ke konci téhož roku měl Albert po celé České republice celkem 177 prodejen. V dnešní době Albert provozuje po České republice 337 prodejen a s tržbami 61,4 miliardy korun (tržba z roku 2021) se řadí mezi největší maloobchodní řetězce v České republice. Mezi hlavní konkurenty řetězce můžeme zařadit především LIDL a Kaufland (1. a 2. místo podle tržeb), dále pak například řetězce Penny, Tesco nebo Billa. Společnost Albert cílí především na zákazníky městského typu a rodiny, čemuž odpovídá cenová komunikace, nabízené zboží či umístění prodejen. Společnost v dnešní době cílí především na prodej lokálních a BIO výrobků, podporu prodeje skrz aplikaci „*Můj Albert*“ a podporu dovozu až domů.

## 2 Náplň a průběh praxe

Praxe probíhala na prodejně Albert Pekárenská nacházející se v obchodních prostorách IGY. Prodejna svým produktovým portfoliem spadá do kategorie Supermarket a zaměstnává cca 50 zaměstnanců (z celkových cca 20 000 zaměstnanců). U společnosti jsem byl zaměstnán od roku 2017. Nejdříve jsem nastoupil brigádně na úsek pokladen v Táboře. S začátkem studia jsem změnil prodejnu na výše zmíněný supermarket v Český Budějovicích. Zde jsem postupně nastoupil na zkrácený úvazek a následně na hlavní pracovní poměr, kde jsem povýšil do vedoucí pozice úseku pokladen. Na prodejně jsem měl mnoho příležitostí prohloubit své dovednosti a pracovní zkušenosti napříč obory. V rámci praxe jsem měl příležitost hlouběji prozkoumat fungování vnitřních procesů podniku, včetně logistiky, vedení prodejny či základů mzdového účetnictví.

### 2.1 Marketing

V rámci mé praxe a celého zaměstnání byli pravidelně aplikovány prvky 4P. Bylo důležité znát dobře prodávané produkty a produktové sady. Společnost sama produkovala vlastní výrobky primárních značek, dále se zaměřovala na BIO a lokální výrobky a mimo jiné disponovala širokým sortimentem výrobků zahraniční i domácí produkce. Cenotvorba, Distribuce a propagace byla řízena ve větší míře centrálně, avšak na prodejně byla také zodpovědnost za vytváření a kontrolu cen, kvality a dodržování stanovených postupů. Propagace výrobků byla centrálně řízena skrz akční letáky, propagaci spotů různými mediemi či umístěním výrobků na prodejně. Poslední bod byl ovlivněn i jednáním s obchodními zástupci, které jsem v rámci své praxe také vedl, o umístění výrobků dodavatele na lépe viditelná a přístupná místa. Společnost se sice zaměřuje především na prodej zboží, avšak je doprovázen určitou službou a servisem (tedy aplikací 7P marketingového mixu) a zde byla má praxe naplněna nejvíce. V rámci své praxe jsem zodpovídal za spokojenost zákazníků, za kvalitu zboží a řešení reklamací, stížností a připomínek zaměstnanců. Mimo to jsem zodpovídal za kvalitu těchto poskytovaných služeb mně svěřenému týmu zaměstnanců.

## **2.2 Účetnictví**

V rámci své praxe ve společnosti mi bylo umožněno nahlédnout do problematiky mzdového účetnictví a aplikovat jej v praxi. Problematika byla řešena jak s účetním oddělením společnosti, tak s konkrétními zaměstnanci. S dozorujícím vedoucím jsem vytvářel jakýsi mezičlánek pro komunikaci a řešení konkrétních problémů oboru. Měl jsem možnost nakouknout do mzdových listů, pomáhat vytvářet daňová přiznání či pomoci při výpočtu daní.

Mimo Mzdové účetnictví jsem byl seznámen se skladovou evidencí, dokumentací potřebnou pro správně vedení skladu. Byli vytvářeny výdejky i příjemky. Praxe probíhala i přes termín, na který byla nařízena každoroční „*Velká Inventura*“. Noční inventura sledující stav všech zásob prodejny, V rámci této činnosti jsem nakoukl do inventurních soupisů, podílel se na fyzické kontrole a porovnával se stavem účetním a podílel se na kontrole správnosti zjištěných stavů.

V rámci účetnictví však největší podíl zastávala práce v trezoru a práce s hotovostí. Zde byli vytvářeny příjmové a výdajové pokladní doklady a byl zde kladen důraz na jednu z nejdůležitějších vlastností účetnictví, a to sice přesnost a správnost. Každá přijatá a odvedená koruna musela být zaevidována na správném dokladu, trezor byl několikrát denně přepočítáván podle účetního stavu a nesmělo se stát, že by vznikl rozdíl.

## **2.3 Personální činnost**

Z mnou vykonávané pozice jsem zodpovídal za vedení směny pokladen, za vzdělávání nových i stávajících zaměstnanců a za adaptaci nově nastupujících. Proces nástupu a adaptace po podpisu pracovní smlouvy, kterého mi bylo dovoleno se také podílet, měl jasně stanovená pravidla a začínalo představením kolektivu a celého pracovního místa. Nový zaměstnanec musel mít neustále pocit, že se má na koho obrátit. Následovalo školení, nejdříve stanovené zákonem, jako BOZP, proškolení o věkovém omezení prodeje určitých výrobků a seznámení s etickými kodexem společnosti. Po splnění těchto náležitostí následovalo zaučování na interní systémy využívané společností, a to podle potřeb pro výkon práce. Pokladní byli školeni s pokladními systémy, skladníci a zaměstnanci doplňovacího týmu pak se systémy pro správnou evidenci

skladových pohybů. Po tom všem následovala samostatná práce pod dozorem vedoucího pracovníka. Na úseku pokladen jsem to býval většinou já.

Z tohoto oboru jsem se účastnil i hodnocení zaměstnanců a zpětné vazby. Hodnocení probíhalo formálně i neformálně. Neformálně častěji pro vyšší potřebu udržení kvality a potřeby stále něco upravovat a připomínkovat. Formální hodnocení probíhalo v rámci pravidelných intervalech formou „*Jeden na jednoho*“. Bylo potřeba vypíchnout kvality zaměstnance, možné nedostatky a jak je zlepšit.

## **2.4 Strategické řízení, plánování, logistika**

Na základě sledovaných finančních výsledků a sledovaného prodeje byli vytvářeny prodejní cíle a cílová tržba. Z odvozených cílů byla následně v poměru Tržby/počet hodin naplánována docházka s výslednou požadovanou produktivitou. Docházka byla plánována podrobně podle dlouhodobějších sledovaných trendů a pravidelných zvýšených/snížených zisků prodejny v konkrétní dny, a dokonce i hodiny. Na základě této analýzy následovala objednávka potřebného zboží, které chodilo buďto automaticky v obrátkových cyklech, nebo bylo objednáno manuálně zodpovědným pracovníkem, tedy i mnou. Prodejna následně vyhodnocovala hodnotu poškozeného a prošlého zboží a následně upravila další obrátkový cyklus podle přebytku či nedostatku.

## **2.5 Finance**

V rámci své praxe jsem bohužel neměl možnost podílet se na investičním rozhodování, nástrahám a řízením rizik společnosti při investování nebo sledovat, podle jakého klíče a vzorce podnik rozhoduje, kam investuje své finanční prostředky. Tato činnosti spadá na úroveň TOP managementu a spadá pod kategorii „Tajné“.

### 3 Zhodnocení praxe studentem

Svou praxi v maloobchodní jednotce hodnotím pozitivně. Nenapadá mě mnoho sektorů, které by se svým rozpětím činností blížili právě praxi v maloobchodě. Měl jsem možnost podílet se na všech činnostech celého procesu pohybu zboží. Počínaje příjmem zboží, vytvořením potřebné dokumentace a správným uskladněním. Následovala jeho příprava k prodeji a vyskladnění metodou FIFO. Správné umístění, vyjednávání o jeho umístění s následnou podporou prodeje. Následně i jeho prodej při obsluze na pokladně (již ne tolik v rámci praxe jako spíš v rámci mého karierního postupu u společnosti). Při nedodržení kvality i jeho zpětné přijmutí, řešení reklamace a návrh opatření pro odstranění chyb. Avšak tato hlavní činnost podniku nebylo vše, co jsem si během své praxe osvojil. Podílel jsem se na personálních činnostech prodejny, na strategickém plánování krátkodobých cílů a plánování postupu pro splnění stanovených střednědobých cílů, nahlédl jsem do tvoření potřebné dokumentace pro tvoření mzdového, skladového i pokladního účetnictví a nemalým podílem jsem zodpovídal za kvalitu a kontrolu stanovených procesů. Praxe mi však nabídla i jiné věci, pro které není v rámci hodnocení praxe školou tabulka, a to sice dostatečnou sebedůvěru při vedení týmu lidí, při vyjednávání se zákazníky, zaměstnanci společnosti nebo zaměstnanci jiných podniků podílející se na celém cyklu od výroby po prodej. Dále pak schopnost samostatně řešit problémy, přijmout zodpovědnost za svěřené úkoly a podílet se na naplňování týmových cílů.



## 4 Závěr

V rámci praxe jsem si osvojil a prakticky vyzkoušel prvky marketingového mixu, na některých jeho částech jsem se i podílel. Personální řízení bylo jednou z činností, které jsem se věnoval pravidelně a které bylo dostatečně prakticky vyzkoušeno. Finanční a investiční rozhodování bohužel nebylo v rámci praxe téměř vůbec aplikováno. Během praxe jsem si osvojil tvorbu a správné vedení účetních dokladů, jejich archivaci a následnou inventurní kontrolu. Strategickému plánování jsem se během své praxe také věnoval a zodpovídal za správně stanovené zásoby, za kvalitu, čas a množství objednaného zboží a plánování počtu a kvality zaměstnanců připravených na jeho následné zpracování.

