

## HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Akademický rok 2018/2019

**Jméno studenta:** Richard Vrba  
**Studijní obor/zaměření:** Systémy projektové řízení  
**Téma bakalářské práce:** Obchodní plán podniku s využitím zahraničního obchodu

**Hodnotitel – oponent:** doc. Ing. Petra Taušl Procházková, Ph.D.  
**Podnik – firma:** FEK ZČU

**Kritéria hodnocení:** (1 nejlepší, 4 nejhorší, N-nelze hodnotit)

	1	2	3	4	N
A) Definování cílů práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B) Metodický postup vypracování práce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C) Teoretický základ práce (rešeršní část)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D) Členění práce (do kapitol, podkapitol, odstavců)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E) Jazykové zpracování práce (skladba vět, gramatika)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F) Formální zpracování práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G) Přesnost formulací a práce s odborným jazykem	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H) Práce s odbornou literaturou (normy, citace)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I) Práce se zahraniční literaturou, úroveň souhrnu v cizím jazyce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
J) Celkový postup řešení a práce s informacemi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K) Závěry práce a jejich formulace	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L) Splnění cílů práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
M) Odborný přínos práce (pro teorii, pro praxi)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
N) Přístup autora k řešení problematiky práce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O) Celkový dojem z práce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Navrhuji klasifikovat bakalářskou práci klasifikačním stupněm:<sup>1</sup>

**dobře**

**Stručné zdůvodnění navrhovaného klasifikačního stupně:<sup>2</sup>**

Bakalářská práce diskutuje oblast vstupu podniku na zahraniční trh a realizaci zahraničního obchodu. Doporučila bych mírně doplnit cíl práce, minimálně o dílčí cíle v podobě analýzy rizik a jejich ošetření. U teoretické části bych doporučila ještě více rozebrat problematiku obchodu/marketingu na zahraničních trzích. U praktické části by bylo dobré dodat k popisu platformy i faktické údaje - například finanční za dosavadní historii, nebo současný stav klientů a obchodních praktik na českém trhu. I z toho lze posoudit potenciál úspěchu na zahraničním trhu. Zajímalo by mě, proč autor chce nejdříve rozšířit platformu na trhy nejbližší k cestovnímu trhu ČR. Je to z důvodu, že se bude lépe vstupovat na trhu, či zavádět platforma, nebo podobným způsobem získávat klienty? Toto by bylo

dobře vysvětlit. Autor také při popisu konkurence argumentuje, že neexistuje žádná přímá konkurence. Zde bych byla opatrná, domnívám se, že určitou konkurenci by bylo možné najít, byť třeba jen ve vybraných segmentech služeb, co platforma nabízí. To, co se domnívám, že by bylo vhodné doplnit, je také argumentace, proč je tato platforma tak jedinečná a proč by se pro ni měli zákazníci rozhodnout. To mi přijde jako stěžejní. SWOT analýza by se určitě mohla doplnit ještě o další faktory, třeba v oblasti příležitostí a hrozeb s ohledem na specifika zahraničních trhů, kam chce autor vstoupit. Domnívám se, že společnost bude muset mít také velice dobře propracovanou obchodní strategii včetně šikovných obchodních zástupců. Jinak si nedokáží představit, že bude schopná prorazit. Ze zkušenosti z obdobných start-upů založených na podobném principu si troufám tvrdit, že finanční rámec představený v práci je mírně podhodnocený. Ze velké mínus považuji fakt, že autor neuvádí žádné relevantní informace k současnému stavu projektu v českém prostředí. Z toho by se dalo brát dost zkušeností.

Z formálního hlediska bych doporučila některé věty přeformulovat, autor píše někdy dost náročné a krkolomné věty. Zjednodušení by prospělo. Dále se v textu vyskytují některé pravopisné chyby, hrubky, překlepy, přechází se v textu z jednotné času v první osobě do jednotného času trpný rod, třetí osoba.

Vzhledem k výše uvedeným připomínkám hodnotím práci stupněm dobře. Práce má dobrý potenciál k rozvoji, ale návaznost praktické části a teoretické, předložené informace v praktické části a některé autorovo argumentace nelze brát za směrodatné bez dalších podkladových informací.

### **Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě:<sup>3</sup>**

Na straně 26 píšete, že společnost nevyužila možnosti vstupu do několika startupových inkubátorů. Vysvětlíte, proč tomu tak bylo. Zároveň vysvětlíte, proč tento vstup/nevstup spojujete s tím, že je tedy společnost vlastněna jen zakladateli společnosti. Vstup do inkubátoru nemusí znamenat vstup investora, vysvětlíte tedy prosím také.

---

#### **Metodické poznámky:**

<sup>1</sup>Kliknutím na pole vyberte požadovaný kvalifikační stupeň.

<sup>2</sup> Stručně zdůvodněte navrhovaný klasifikační stupeň, odůvodnění zpracujte v rozsahu 5 - 10 vět.

<sup>3</sup>Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě – dvě až tři otázky.

Posudek 2x oboustranně vytiskněte, podepište (modrým perem) a odevzdejte na **sekretariát KPM FEK ZČU do 20. 5. 2019.**

#### **Nově:**

Posudek zašlete mailem na [zuskam@kpm.zcu.cz](mailto:zuskam@kpm.zcu.cz) v PDF formátu bez podpisu s názvem souboru BP nebo DP\_příjmení studenta\_OP. Pdf (příklad: DP\_Xaver\_OP.pdf).

Vysvětlete také Vaše tvrzení, ze strany 30, proč se domníváte, že je důležité obchodní aktivity rozšířit i na zahraniční trhy. Není třeba řešením se intenzivněji orientovat na český trh?

V Plzni, dne 20.5.2019

Podpis hodnotitele

---

**Metodické poznámky:**

<sup>1)</sup>Kliknutím na pole vyberte požadovaný kvalifikační stupeň.

<sup>2)</sup> Stručně zdůvodněte navrhovaný klasifikační stupeň, odůvodnění zpracujte v rozsahu 5 - 10 vět.

<sup>3)</sup>Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě – dvě až tři otázky.

Posudek 2x oboustranně vytiskněte, podepište (modrým perem) a odevzdejte na **sekretariát KPM FEK ZČU do 20. 5. 2019.**

**Nově:**

Posudek zašlete mailem na [zuskam@kpm.zcu.cz](mailto:zuskam@kpm.zcu.cz) v PDF formátu bez podpisu s názvem souboru BP nebo DP\_příjmení studenta\_OP. Pdf (příklad: DP\_Xaver\_OP.pdf).