

# Posudek oponenta bakalářské práce

<b>Jméno a příjmení studenta</b>	Šárka TRÍLETÁ
<b>Název práce</b>	Konkurenceschopnost prodejny spotřebního družstva
<b>Název a typ studijního programu</b>	Ekonomika a management / Bakalářský
<b>Fakulta / katedra</b>	Ekonomická fakulta / KOD
<b>Vedoucí práce</b>	Pícha Kamil, doc. Ing. Ph.D.
<b>Oponent</b>	doc. Ing. Antonia Štensová, PhD.

## Posudek závěrečné práce

### 1. Význam a náročnost tématu 1.0

**Poznámka:**Téma je aktuálna, často je v médiách medzi spotrebiteľmi aj odborníkmi diskutovaná.Výber témy je teda mimoriadne vhodný.

### 2. Logická štruktúra práce 2.0

**Poznámka:**Rámcová štruktúra je v súlade so všeobecným zadaním. Vzhľadom k tomu, že ide o prácu bakalársku, teoretická časť mohla byť kratšia. Je zbytočné popisovať históriu, viac sa mala venovať presnosti pojmov.

### 3. Naplnění cíle práce 1.5

**Poznámka:**Cieľ práce bol z veľkej časti naplnený. Chýbala väčšia dôraznosť na preukázanie jednotlivých vplyvov na konkurencieschopnosť.

### 4. Metodický postup 1.5

**Poznámka:**Použité metódy a techniky zodpovedajú charakteru bakalárskej práce.

### 5. Hodnocení teoretického zobečnění a přínosu 2.0

**Poznámka:**Predložený teoretický prínos v podstate zodpovedá nárokom kladeným na bakalársku prácu.

### 6. Praktický přínos práce 1.5

**Poznámka:**Výsledky skúmania môžu byť základom pre rozpracovanie opatrení v praxi.

### 7. Práce s literaturou 2.0

**Poznámka:**Autorka síce uvádza veľký počet prameňov ale chýbajú tam aktuálne pramene a najmä ich vzájomná konfrontácia.

### 8. Formální stránka 1.5

**Poznámka:**Formálna úprava je primeraná, vyskytla sa i pravopisná chyba (str.48).

## Závěr

Hodnocení práce (známka): **velmi dobře**

Doporučuji práci k obhajobě: **ANO**

## Otázky pro diskusi a poznámky

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

Predajne slúžia zásobovaniu obyvateľstva, vytvárajú určitú masu pracovných miest, sú miestami odbytu pre domáce potraviny a miestne výrobky ako súčasť lokálnych ekonomík v jednotlivých regiónoch. V tomto kontexte majú predajne Jednota osobitné postavenie, kde sa dostáva do

protikladu stránka ekonomická a pôvodná myšlienka družstevníctva. Výber témy preto považujem za veľmi dôležitý a celá práca je preto prínosom k poznaniu praxe a formulovaniu návrhov nielen v rámci skúmanej organizácie, ale aj k opatreniam v okolí.

Autorka pochopila tému a dúfam, že v nej bude pokračovať v diplomovej práci.

V predloženej bakalárskej práci autorka preukázala nadobudnuté vedomosti v jednotlivých predmetoch a vhodne ich prepojila.

Na viacerých miestach zostala v popisnej rovine a v nepresných pojmoch, najmä v kapitole 2 a v časti 1 v 4. kapitole.

Popisnosťou bez číselných dôkazov je poznačená i návrhová časť.

Napriek uvedeným výhradám a pripomienkam oceňujem celkový prehľad autorky v danej problematike a dobrú orientáciu v metodike skúmania.

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

1/Autorka navrhuje zaviesť zásielkový predaj v predajniach Jednota. Prosím, vysvetliť ktorým zákazníkom túto formu predaja navrhuje. (koľkí, kde bývajú, v akom sú veku atď.)

2/Na str. 74 autorka uvádza, že " Převážně ve všech prodejnách hraje rádio, které zpřijemňuje zákazníkům jejich nákupy". Je to naozaj tak? Aký je "zvukový smog" v nákupných priestoroch (sila zvuku, výber hudby, druh oznamov a správnosť češtiny v oznamoch). Ako pôsobí na zamestnancov? Prosím podrobnejšie preukázať.

3/Prediskutovala autorka svoje zistenia s pracovníkmi Jednoty? Ako prijali prácu, aké mali pripomienky?

Datum: 27.05.2020

Podpis oponenta