

Posudek oponenta diplomové práce

Jméno a příjmení studenta	Dagmar PETERKOVÁ
Název práce	Dopad Brexit na obchod EU
Název a typ studijního programu	Ekonomika a management / Navazující
Fakulta / katedra	Ekonomická fakulta / KOD
Vedoucí práce	Tichá Lucie, Ing. Ph.D.
Oponent	Ing. Bc. Karel Koktavý

Posudek závěrečné práce

1. Význam a náročnost tématu 1.5

Poznámka:Téma velmi obšírné na zpracování. Zaměření na dopad Brexitu na určitou dílčí část obchodu by byla dostačující.

2. Logická struktura práce 2.0

Poznámka:Struktura práce je logická, zejména při historickém exkurzu do vývoje Brexitu jako takového.

3. Naplnění cíle práce 2.0

Poznámka:Se vstupní hypotézou "Dovoz a vývoz po ukončení přechodného období brexitu bude administrativně a finančně náročnější než před Brexitem" lze bez výjimky souhlasit.

4. Metodický postup 2.0

Poznámka:Forma dotazníků a spektrum respondentů je pro tuto práci dostačující.

5. Hodnocení teoretického zobecnění a přínosu 1.5

Poznámka:Práce může být přínosná pro malé společnosti s úmyslem začít mezinárodní obchod s Velkou Británií.

6. Práce s literaturou 1.5

Poznámka:Dostačující, obsahuje široké cílené spektrum zahrnující veškerou problematiku v práci obsaženou.

7. Formální stránka 1.5

Poznámka:Ve formální stránce je evidentní progres oproti formální stránce bakalářské práce.

Závěr

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

Doporučuji práci k obhajobě: **ANO**

Otázky pro diskusi a poznámky

Kritické poznámky a celkový přínos, celková hodnota práce

Práce disponuje logickou strukturou a obsahuje veškeré zásadní aspekty mezinárodního obchodu.

Otázky nebo témata pro diskusi před komisí

1. Z jakého důvodu nebyl při výzkumu osloven exportér zaměřený většinou na britský trh, existuje-li takový exportér na Českobudějovicku?

2. Ovlivní Brexit, z hlediska vlivu na obchod, nějakým způsobem současná pandemie Covid-19?
3. V případě tzv. Brexitu bez dohody bude rozdíl mezi postojem EU vůči Velké Británii a ostatním "klasickým" třetím zemím?

Datum: 29.09.2020

Podpis oponenta