



POSUDEK VEDOUCÍHO BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jméno studenta: Lucie Kratochvílová

Název bakalářské práce: Specifika obchodního zastoupení zahraniční firmy v České republice

Cíl práce: Charakterizovat pojmy obchodní zastoupení/zprostředkovatel a prostředník/distributor a porovnat je skutečností u vybrané společnosti

Jméno vedoucího bakalářské práce: Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.

	Výborně	Velmi dobře	Dobře	Neprospěl
I. Hodnocení zpracování tématu studentem:				
Splnění cíle práce	X			
Volba metod a jejich aplikace při zpracování tématu		X		
Hloubka provedené analýzy	X			
II. Hodnocení struktury a obsahu práce:				
Přehlednost a logická stavba (struktura) práce		X		
Aktuálnost a vhodnost použitých pramenů		X		
Schopnost studenta zpracovat získané podklady		X		
Přiměřenost a srozumitelnost závěrů práce	X			
Formulování vlastních názorů studentem		X		
III. Hodnocení formy a stylu práce:				
Formální úprava práce (text, tabulky, grafy)		X		
Stylistická úroveň práce		X		
Práce s českou literaturou včetně odkazů a citací	X			
Práce se zahraniční literaturou včetně odkazů a citací		X		

Vyjádření minimálně v rozsahu 10 řádků k diplomové práci z hlediska splnění jejich cílů, využití metod řešení a návrhů opatření včetně formální úpravy, práce s literaturou a její citace (uveďte na druhou stranu posudku).

Otázky k obhajobě bakalářské práce:

1. Proč se vybraný podnik prezentuje jako obchodní zástupce, přestože se jeho činnost blíží více výhradnímu distributorovi?
2. Jaké činnosti byste podniku doporučila pro podporu jeho postavení vzhledem k dodavatelům?

Práci doporučuji ~~nedoporučuji~~ k obhajobě. (*nehodící se škrtněte)

Bakalářskou práci navrhuji klasifikovat stupněm: velmi dobře

Datum:

22/5/2016

Podpis vedoucího bakalářské práce





Autorka využila při tvorbě práce fakt, že u vybraného podniku realizovala řízenou praxi. Mohla se tedy detailně seznámit s činností podniku, který se navenek prezentuje jako výhradní obchodní zástupce svých německých dodavatelů.

Při srovnání teoretických předpokladů získaných rešerší odborných publikací s realitou vybraného podniku vyšlo najevo, že popisovaný vztah, rámcovaný konkrétními smlouvami s dodavateli, se blíží spíše podobě výhradní distribuce byť s některými prvky výhradního obchodního zastoupení.

Zhodnocení, do jaké míry se tedy jedná o jeden či druhý status spolupráce, je tedy věnována analytická část práce.

Cíl práce byl splněn.

