

POSUDEK VEDOUCÍHO BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jméno studenta: Alžběta Bětáková

Název bakalářské práce: Založení podnikové pobočky na Slovensku

Cíl práce: Vyhodnocení, jaké má firma možnosti v případě vstupu na slovenský trh a na základě zjištěných informací navrhnout nejvhodnější formu expanze na tento trh.

Jméno vedoucího bakalářské práce: doc. Ing. Zuzana Pěničková, 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 bakalářské práci z hlediska splnění jejích 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:

Detailněji objasněte, jak bude řešeno skladování produktů na Slovensku při absenci vlastních skladů v případě využití výhradního obchodního zástupce.

Jakým způsobem bude firma řešit případné reklamace (odlišná kvalita, popřípadě množství)?

Práci doporučuji k obhajobě.

Bakalářskou práci navrhuji klasifikovat stupněm: výborně

Datum: 09. 05. 2018

.....
Podpis vedoucího bakalářské práce

Předkládaná práce je členěna do čtyř kapitol. První kapitola se věnuje formám a rizikům vstupu na zahraniční trh. Ve druhé kapitole se autorka zaměřuje na PEST analýzu Slovenska, kam vybraná společnost plánuje expandovat. Třetí kapitola představuje vybranou firmu, BTK, s.r.o., s využitím SWOT analýzy včetně analýzy konkurence na slovenském trhu v daném segmentu, tj. nákupem a prodejem železničního materiálu. Čtvrtá kapitola popisuje postup expanze firmy do SR, kdy se firma na základě dostupných dat jako předstupeň založení pobočky rozhodla využít formu výhradního obchodního zastoupení. Závěrečná část kapitoly hodnotí rozhodnutí firmy. Za pozitiva hodnotím zpracování aktuálních informací, především ve 2. a 4. kapitole práce.

Cíl práce, vymezený v úvodu, byl splněn. Předkládaný text splňuje formální požadavky vyžadované pro tento typ práce. Text je doplněn rovněž grafy a tabulkami, které dokreslují analyzovanou problematiku. Autorka čerpala při zpracování z více čtyřiceti zdrojů, vhodně pracuje i s citacemi.

