



POSUDEK VEDOUCÍHO DIPLOMOVÉ PRÁCE

Jméno diplomanta: Bc. Lada Letovská, BA (Hons)

Název diplomové práce: Příprava podmínek smlouvy o výhradním prodeji mezi českým a zahraničním podnikem – rizika a přínosy výhradního vztahu

Cíl práce: Prověření teoretických předpokladů a jejich praktických dopadů v rámci tvorby podmínek výhradní obchodní smlouvy se zahraničním partnerem.

Jméno vedoucího diplomové práce: Ing. Jaroslav Demel

	Výborně	Velmi dobře	Dobře	Neprospěl
I. Hodnocení zpracování tématu diplomantem:				
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 diplomanta zpracovat získané podklady	X			
Přiměřenost a srozumitelnost závěrů práce		X		
Formulování vlastních názorů diplomantem				
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 diplomové práce:

- Po získané podrobné znalosti problematiky jste v obecné rovině příznivcem či odpůrcem nastavení výhradního obchodního vztahu mezi stabilními partnery, proč ano, proč nikoli?**
- Je konkrétně německý trh vhodný (a proč?) pro takto nastavený obchodní vztah?**

Práci doporučuji k obhajobě.

Diplomovou práci navrhuji klasifikovat stupněm: velmi dobře

Datum: 21. 1.2014

.....
Podpis vedoucího diplomové práce





Autorka se prostřednictvím poměrně široce pojaté teoretickou rešerše, která obsahuje jednak značný záběr právních souvislostí, jednak i mezinárodně obchodní teoretický základ, dostává k relativně úzce vymezenému pojmu výhradního obchodního vztahu. To má určitě svou logiku, správně nastavená exkluzivita v obchodním partnerství dvou právních subjektů vyžaduje velmi přesné zpracování všech detailů takového vztahu a zvážení všech možných rizik. Potud autorka využívá adekvátně dostupných zdrojů, ačkoli ještě není příliš zohledněn nový občanský zákoník a zákon o obchodních korporacích. Ty však nemají na danou problematiku úplně zásadní vliv.

Získané informace se autorka rozhodla využít pro zkoumání procesu smluvního nastavení výhradního obchodního vztahu českého a německého subjektu v resortu stavebnictví, který je již poměrně dlouhou dobu v útlumu, o to více je pečlivá příprava nutná. Proto se autorka významnou měrou věnuje v analytické části práce zjištění nejdůležitějších rizik vyplývajících z exkluzivního vztahu a zjištění váhy těchto rizik v očích obou partnerů.

Zjištění analýzy i navržené doporučení však ve výsledku vyznívá poměrně povrchně, což je dáno zřejmě především přístupem německé strany k poskytnutí validních východisek prostřednictvím zodpovězení příslušných otázek.

V celkovém pohledu se však dá konstatovat, že práce splnila svůj cíl.

