

I. IDENTIFIKAČNÍ ÚDAJE

Název práce:	Potenciál Škoda Auto a.s. na indickém trhu
Jméno autora:	Tatiana Polishchuck
Typ práce:	bakalářská
Fakulta/ústav:	Masarykův ústav vyšších studií (MÚVS)
Katedra/ústav:	Institut ekonomických studií
Oponent práce:	Ing. Jiří Zmatlík, Ph.D.
Pracoviště oponenta práce:	MÚVS Institut ekonomických studií

II. HODNOCENÍ JEDNOTLIVÝCH KRITÉRIÍ

Zadání	průměrně náročné
<i>Hodnocení náročnosti zadání závěrečné práce.</i>	
Zadání bakalářské práce se věnuje rozvoji příležitostí a možností firmy Škoda Auto, a.s. na rychle se rozvíjejícím indickém trhu, zadání je praktické, přínosného charakteru v rámci mezinárodního obchodu, a průměrně náročné.	

Splnění zadání	splněno
<i>Posuďte, zda předložená závěrečná práce splňuje zadání. V komentáři případně uveďte body zadání, které nebyly zcela splněny, nebo zda je práce oproti zadání rozšířena. Nebylo-li zadání zcela splněno, pokuste se posoudit závažnost, dopady a případně i příčiny jednotlivých nedostatků.</i>	
Deklarované cíle, zejména rozvoj příležitostí a dalších možností firmy Škoda Auto, a.s. na indickém trhu, byly zcela naplněny. Studentka pracovala systematicky od výchozích poznatků teorie mezinárodního obchodu až ke konkrétní aplikaci poznatků aplikovaných na indickém trhu.	

Zvolený postup řešení	správný
<i>Posuďte, zda student zvolil správný postup nebo metody řešení.</i>	
Studentka zvolila správnou metodiku a správný postup řešení vykazující systematičnost přístupu k řešení. V práci mi chybí kvantitativní ukazatelé indického trhu, jako tržní potenciál, tržní podíl a současná tržní kapacita. Nedovedu posoudit, zda bylo v silách studentky odhadnout zmiňované hodnoty těchto ukazatelů, případně uvažovat možné chronologické prognózy.	

Odborná úroveň	B - velmi dobře
<i>Posuďte úroveň odbornosti závěrečné práce, využití znalostí získaných studiem a z odborné literatury, využití podkladů a dat získaných z praxe.</i>	
Odbornou úroveň bakalářské práce hodnotím jako velmi dobrou, jak jsem již zmínil uvítal bych kvantitativní deskriptivní metody charakteristiky indického automobilového trhu včetně potenciálních prognóz do budoucna.	

Formální a jazyková úroveň, rozsah práce	B - velmi dobře
<i>Posuďte správnost používání formálních zápisů obsažených v práci. Posuďte typografickou a jazykovou stránku.</i>	
Rozsah bakalářské práce odpovídá požadavkům, jednotlivé kapitoly jsou obsahově a rozsahově vyvážené. Formální, gramatická a stylistická úroveň práce je bez nedostatků.	

Výběr zdrojů, korektnost citací	A - výborně
<i>Vyjádřete se k aktivitě studenta při získávání a využívání studijních materiálů k řešení závěrečné práce. Charakterizujte výběr pramenů. Posuďte, zda student využil všechny relevantní zdroje. Ověřte, zda jsou všechny převzaté prvky řádně</i>	

odlišeny od vlastních výsledků a úvah, zda nedošlo k porušení citační etiky a zda jsou bibliografické citace úplné a v souladu s citačními zvyklostmi a normami.

Citace jsou správné a zcela korektní. Bakalářská práce prokazuje, že studentka dokázala aplikovat nabyté teoretické znalosti marketingu v praxi i v rámci cizího indického trhu. Prostudovala velké množství zdrojů informací nejen o marketingu, ale i o strategiích firmy Škoda Auto, a.s.

Další komentáře a hodnocení

Vyjádřete se k úrovni dosažených hlavních výsledků závěrečné práce, např. k úrovni teoretických výsledků, nebo k úrovni a funkčnosti technického nebo programového vytvořeného řešení, publikačním výstupům, experimentální zručnosti apod.

Vložte komentář (nepovinné hodnocení).

III. CELKOVÉ HODNOCENÍ, OTÁZKY K OBHAJOBĚ, NÁVRH KLASIFIKACE

Studentka zpracovala bakalářskou práci o možnostech a dalším potenciálu firmy Škoda Auto, a.s. na indickém trhu. Práce je odborně erudovaná, přesto si myslím, že by při zpracování bakalářské práce mohla využít kvantitativní metody k identifikaci trhu, případně kvantifikovat jeho budoucí krátkodobý či střednědobý vývoj. Bakalářskou práci doporučuji k obhajobě před příslušnou státní zkušební komisí a hodnotím ji B – velmi dobře.

V rámci obhajoby vznáším dotazy:

- 1. Mohl byste specifikovat a definovat nějaké marketingové ukazatele kvantifikující trh?**
- 2. Mohl byste specifikovat potenciální rizika pro firmu Škoda Auto, a.s. indickém trhu? Dala by se nějaká rizika kvantifikovat?**

Předloženou závěrečnou práci hodnotím klasifikačním stupněm **B - velmi dobře.**

Datum: 14.5.2024

Podpis: Ing. Jiří Zmatlík, Ph.D.
oponent bakalářské práce