



**ČVUT**

ČESKÉ VYSOKÉ  
UČENÍ TECHNICKÉ  
V PRAZE

**FAKULTA  
ELEKTROTECHNICKÁ  
ČVUT V PRAZE**

## Posudek oponenta diplomové práce

Téma diplomové práce: **Analýza trhu s optickými senzory v ČR z pohledu tržní pozice firmy Panasonic**

Diplomant: Bc. Kryštof Skřípec

Diplomant Kryštof Skřípec zpracoval diplomovou práci na téma „Analýza trhu s optickými senzory v ČR z pohledu tržní pozice firmy Panasonic“ a rozdělil ji nad rámec zadání na sedm dílčích kapitol. První kapitola obsahuje teoreticky zpracovanou PEST a SWOT analýzu, následuje teoretická definice optického senzoru. Ve třetí kapitole Diplomant ve stručnosti charakterizuje pouze některé konkurenty fi. Panasonic. Čtvrtá kapitola s názvem Analýza trhu s optickými senzory obsahuje definici zkoumaného trhu. Fenestrální analýzou diplomant na základě vlastního odhadu stanovuje velikost trhu s optickými senzory v ČR. V páté kapitole diplomant provádí stručnou analýzu konkurence, sestavuje poziční mapy na základě nereprezentativního vzorku dotazovaných firem. Pro srovnání konkurentů vytváří Scoring model, který není v teoretické části vysvětlen. V šesté kapitole se diplomant snaží o analýzu vývoje trhu. Poslední kapitola obsahuje velmi stručné, obsahově však nedostatečné doporučení pro fi Panasonic.

### Hodnocení:

Je pro mne komplikované hodnotit předkládanou diplomovou práci. Ačkoliv diplomant naplnil formálně všechny body kladené mu v zadání, práce obsahově odpovídá spíše práci bakalářské nebo semestrální. Ačkoliv student mohl využít informací z předmětů Marketing či Statistické metody, v předložené práci nepoužil žádné statistické metody pro analýzu vývoje tržeb a pro analýzu konkurence nevyužil BCG a Ansoffovu matici. Ačkoliv se teoreticky zmiňuje o SWOT analýze, v práci ji nesestavuje. Tyto všechny podpůrné inženýrské metody vedou k plnohodnotnému sestavení analýz a doporučení, které v práci obsahově chybí.

Z celkového pohledu na mne práce působí dojmem povrchnosti. Diplomant nezpracovává celý trh s optickými senzory, pouze se soustředí na vybrané firmy. Vlastní metodou odhaduje tržby za optické senzory a odhaduje tak tržní podíl. Dalším důkazem špatného přístupu k informacím je i tvrzení v kap 6 strana 51 „Největší růst zaznamenala od roku 2007 společnost Sick, která vykazovala průměrný roční růst 23 %,...“. Po nalezení odpovídajících dat (707,5 mil EUR za rok 2007 a 1361,2 mil EUR za rok 2016) jsem vypočetl průměrné roční tempo růstu tržeb 8,5 %. Protože diplomant nepoužívá výpočetní vzorce, nemohu posoudit, zda na straně 55 je reálné, aby trh s optickými senzory rostl o, pro mne neskutečných, 10,5 %. Možná při použití fenestrální metody to uvěřitelné je.

Ačkoliv vlastní práce je po grafické a stylistické stránce zpracována s pečlivostí, výskyt překlepů či chybějících slov je minimální a práce s literaturou je na uspokojivé úrovni, musím konstatovat, že předkládaná práce svým rozsahem a zpracováním neodpovídá běžným diplomovým pracím, se kterými jsem se setkal. Přidaná hodnota a praktická použitelnost této

práce je dle mého názoru téměř nulová. Vzhledem k výše uvedenému hodnocení nedoporučuji práci k obhajobě a navrhuji práci hodnotit kvalifikačním stupněm

**„F – Nedostatečně“**

K diplomové práci vznáším následující dotazy:

1. Můžete mi nastínit, jak jste spočítal průměrný roční růst tržeb u fi Sick ze strany 51?
2. Proč jste nezpracoval BCG a Ansoffovu matici a nesestavil prakticky SWOT analýzu?
3. Můžete mi vysvětlit proč vzorec pro stanovení Tržního potenciálu na straně 7 je bezrozměrný? A proč vzorec Penetrace je uváděn v procentech?

V Praze dne 6.6. 2018

Ing. Josef Černohous  
ČVUT FEL – K13116