

HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Akademický rok 2021/2022

Jméno studenta: **Phuong Lan NGUYEN**
Studijní obor: **Management obchodních činností**
Téma bakalářské práce: **Maloobchodní prodejny vietnamské komunity**

Hodnotitel – vedoucí práce: **Ing. Hana Kunešová, Ph.D.**

Kritéria hodnocení:	(1 nejlepší, 4 nejhorší, N-nelze hodnotit)	1	2	3	4	N
A) Definování cílů práce		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B) Metodický postup vypracování práce		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C) Teoretický základ práce (rešeršní část)		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D) Členění práce (do kapitol, podkapitol, odstavců)		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E) Jazykové zpracování práce (skladba vět, gramatika)		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F) Formální zpracování práce		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G) Přesnost formulací a práce s odborným jazykem		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H) Práce s odbornou literaturou (normy, citace)		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I) Práce se zahraniční literaturou, úroveň souhrnu v cizím jazyce		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J) Celkový postup řešení a práce s informacemi		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K) Závěry práce a jejich formulace		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L) Splnění cílů práce		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
M) Odborný přínos práce (pro teorii, pro praxi)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
N) Spolupráce autora s vedoucím práce a katedrou		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O) Přístup autora k řešení problematiky práce		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
P) Celkový dojem z práce		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Do Portálu ZČU byl zadaný tento výsledek kontroly plagiátorství:

Posouzeno

Posouzeno – podezřelá shoda

Navrhuji klasifikovat bakalářskou práci klasifikačním stupněm:

dobře

Stručné zdůvodnění navrhovaného klasifikačního stupně:

Cílem práce je "vymezit charakteristické znaky maloobchodních prodejen vietnamské komunity, zpracovat PEST analýzu a SWOT analýzu podnikání vietnamské komunity v maloobchodě a navrhnout vhodná doporučení pro další praxi." Cíl práce a struktura práce korespondují se zásadami pro zpracování bakalářské práce, které jsou uvedené v zadání práce. Cíl byl splněn pouze částečně.

Teoretická východiska (kapitola 1) obsahují i problematiku, která není v praktické části práce využita (např. vyjmenování všech typů maloobchodních prodejen na s. 10). V PEST analýze (kapitola 3) jsou v dostatečném rozsahu uvedené pouze informace o právním prostředí, ve kterém působí prodejny vietnamské komunity, ale velmi stručně jsou informace o ekonomickém, sociokulturním a technologickém prostředí.

SWOT analýza je stručná. V textu ke SWOT analýze (s. 49) autorka mimo jiné uvádí, že "vietnamští majitelé také často mají ve městech delší otevírací dobu, např. od 6 ráno do 23 hodin večer". Z 8 prodejen, na které se autorka zaměřila, však pouze prodejna č. 4 má otevírací dobu do 23 hodin. Bylo by proto vhodné v úvodní informaci ke SWOT analýze na s. 48 doplnit, z jakých dalších podkladů autorka při zpracování SWOT analýzy vycházela, a kolik prodejen sledovala v rámci terénního průzkumu. V souvislosti se SWOT analýzou také není uvedena žádná doporučená strategie. Návrhy v kapitole 7 jsou jen obecnější náměty a netýkají se přímo obchodních činností.

Autorka v Úvodu uvádí, že v praktické části se práce "zaměřuje na vietnamské prodejny ve městě i na venkově, aby byly vidět značné rozdíly v druhu zákazníků, poptávce po zboží, množství sortimentu a v mnoha dalších faktorech." Rozdíly v těchto oblastech však nejsou v práci dostatečně uvedené.

Přes uvedené připomínky považuji za zajímavou kapitolu 4, která uvádí výsledky rozhovorů s vietnamskými majiteli osmi prodejen a jejich zákazníky. Text kapitoly je doplněn vhodně vybranými fotografiemi pořízenými v prodejnách se souhlasem majitelů. Celkově je praktická část práce zajímavou, ale málo zpracovanou zprávou o fungování vybraných vietnamských prodejen.

Jazykové zpracování je velmi dobré, občas jsou v textu překlepy a hovorové obraty (např. "aby vše sedělo s fakturou" apod.). V seznamu zdrojů jsou chyby v zápisu některých citací.

Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě:⁴

- 1) Otázka ke s. 18: Jak jste prováděla porovnání cen vietnamských prodejen s cenami v jiných kamenných obchodech? V textu chybí konkrétní srovnání.
- 2) Na s. 46 uvádíte názor majitelky obchodu: "... firma Můj obchod má sice spoustu výhod, ale obtížné podmínky". Také na s. 51 zmiňujete obtížné podmínky pro vstup a udržení se v obchodní síti. V čem spočívají obtížné podmínky?
- 3) Otázka ke s. 50: Proč jste zařadila do příležitostí pro vietnamské prodejny zavedení samoobslužných prodejen? Pro kterou z navštívených prodejen by samoobslužná prodejna byla přínosem?
- 4) V Závěru (s. 55) uvádíte, že "vietnamští prodejci vědí, na jaké zákazníky cílí", nic konkrétního k tomu ale neuvádíte. Na jaké zákazníky podle Vašich poznatků cílí vietnamští prodejci?