

Posudek vedoucího diplomové práce

Autor: Jakub Teplý

Název diplomové práce: Franchising jako moderní forma zvyšování konkurenceschopnosti malých a středních firem

Pojem konkurence je v současné době používán a vymezován v různých vědních oborech. V ekonomické teorii a v tržní ekonomice se stal zakládáním úspěšnosti. Všichni chápou konkurenci jako všeobecnou formu vztahů mezi tržními subjekty a vědí, že jedině ovládnutí konkrétní „monopolizovatelné“ podmínky jim umožní získat nějakou výhodu v rámci tržních transakcí.

Diplomant J. Teplý se v zásadě pokusil prokázat, že uvedená teze platí. Rozbor forem konkurence mu umožnil vymezit konkurenční výhody, které jsou základem konkurenceschopnosti podnikatelských subjektů, a jejich strategie. Tato teoretická část se stala východiskem pro hledání odpovědi na otázku, která je cílem diplomové práce – „...jak by se malá firma měla chovat, aby obstála ve stále se zostřujícím konkurenčním boji“ (str. 6). Výklad je rozdělen, vedle úvodu a závěru, do sedmi kapitol a jeho součástí je i případová studie. Obsahové zaměření jednotlivých kapitol odpovídá záměru autora – postupovat od obecného ke konkrétnímu. Nejdříve utřídil názory na kategorii „konkurence“ (2 kapitola) a vysvětlil pojem konkurenceschopnost z hlediska makroekonomického i mikroekonomického (3 kapitola). Dále pokračoval výkladem konkurenční výhody (4 kapitola) a konkurenční strategie (5 kapitola). Problematické je zařazení šesté kapitoly „Charakteristika malého a středního podniku“. Její obsah podle mého názoru souvisí jen rámcově s tématem diplomové práce a vhodnější by bylo její zařazení formou přílohy. Sedmá a osmá kapitola tvoří východisko pro případovou studii.

V teoretické části kolega J. Teplý dokázal pojem konkurence vyložit nejen z pohledu obecné teorie, ale i z manažerského hlediska. Pojetí „konkurence jako kooperace“ (strana 69) se ovšem rozchází se standardním výkladem každého tohoto pojmu. To, že v praxi je prosazován slogan „Chceš-li dosáhnout podnikatelského úspěchu, spolupracuj s konkurencí“ (strana 69), je možná v řadě případů účelné, ale nejde ve skutečnosti jen o způsoby získávání výsadního postavení? Formy externího partnerství (strana 71 až 75) sice umožňují existenci malých a středních podniků, ale v řadě případů jsou na tyto subjekty přenášena podnikatelská rizika a je ohrožována jejich existence. Lze považovat pružné strategické partnerství a aliance za formu přežití malých a středních podniků? Jaká je doba trvání těchto svazků a nejde o další potlačování tržního mechanismu (vzniká závislost na straně nabídky)? Existuje jiná možnost jak se mohou tyto podniky prosadit na trhu?

V případové studii kolega Teplý provedl fundovanou a o vlastní zkušenost opřenou analýzu trhu s kávou. Prokázal schopnost aplikovat teoretické poznatky při vytváření podnikatelského záměru firmy Seladon. Zadaný cíl byl splněn. Spokojenost nemohu vyjádřit se závěrem diplomové práce, protože jedna strana na konci 160-ti stránkového výkladu je málo (účelné by bylo spojení závěru a resumé). Spolupráci s diplomantem hodnotím pozitivně, přestože byla neobvykle dlouhá a probíhala s rozdílnou intenzitou.

Předložená práce Jakuba Teplého odpovídá požadavkům kladeným na diplomové práce a nemá závažné formální nedostatky. Úroveň argumentace, použitá literatura, rozsah práce a kvalitní případová studie umožňují doporučit diplomovou práci J. Teplého k ústní obhajobě.

Navrhované hodnocení: *velmi dobře*



Praha 4.2.2006

Doc.ing. Josef Vlček, CSc.