

Oponentský posudek disertační práce

Ing. Jeny ŠVARCOVÉ

Rozhodování firem o spolupráci a konkurenci.

Transformace centrálně řízené ekonomiky na tržní je multidimenzionální proces nejenom ekonomické, ale i celospolečenské povahy, který ovlivňuje životní zájmy všech sociálních vrstev obyvatelstva. Mění se nejenom ekonomiky, mění se podmínky jejich fungování a mění se také podnikatelské prostředí, v kterém primární roli hraje konkurenceschopnost.

Konkurence, jako neoddělitelný atribut tržního ekonomického systému je stimulem rozvoje a efektivnosti, na straně druhé může být i omezujícím faktorem pro vstup nových subjektů na trh.

Konkurence v dnešních ekonomikách transformačního procesu je v jednotlivých odvětvích charakterizována různými formami vědecky ověřených teoretických přístupů, jako byly :

- dokonalá konkurence A. Marshalla
- omezená konkurence A.Cournota
- nedokonalá konkurence J. Robinsonové
- monopolistickou konkurencí E.H. Chamberlina, nebo
- teorii vyvažujících sil J.K. Galbraitha.

Kromě toho, právě v ekonomikách transformačního procesu, tj. v ekonomikách, které se nacházejí ještě ve stadiu budování tržního systému je svoboda konkurence často státem omezována. Na straně druhé, silná konkurence může být někdy překážkou pro vstup do odvětví, co lze překlenout spoluprací s partnery.

Právě tento dvojí přístup **konkurence (soupeření) a spolupráce** si zvolila doktorandka za klíčový problém předložené doktorské práce.

Skutečnost, že UTB v rámci FAME řeší vědecko-výzkumně téma **Výzkum konkurenční schopnosti českých průmyslových podniků** ještě zvyšuje aktuálnost předloženého tématu „Rozhodování firem o spolupráci a konkurenci“, protože celofakultní úlohu ještě prohlubuje a rozšiřuje.

Cíl práce který si doktorandka zvolila :

- prozkoumat a teoreticky vymezit vztahy spolupráce a konkurence
- marketingový výzkum náhodně vybraných malých a středních podniků
- použít některý z možných postupů pro rozhodování firmy
- ověřené poznatky použít pro obohacení teoretických věd

je možno označit za mimořádně náročný.

Tomuto cíli přizpůsobila autorka i osnovu práce. Struktura osnovy je logická a plně odpovídá cílům.

Osobitě musím vyzvednout skutečnost, že doktorandka získané **empirické výsledky konfrontuje s nejnovějšími teoretickými poznatky.**

Metodicky byl zvolen náhodný výběr z celorepublikové databáze malých a středních podniků. Oceňuji použití kromě SWOT analýzy také SLEPT analýzu.

Využití akčních matic pro hodnocení dělá práci nejenom čtivou, přehlednou, ale také zpřehledňuje dosažené výsledky.

Použita literatura je dostatečně reprezentativní a jenom potvrzuje, že doktorandka zabudovala do disertační práce nejnovější teoretické poznatky..

Výsledky disertační práce se opírají o empirickou analýzu aplikovanou na podmínky české ekonomiky. Všechny tyto výsledky shrnuté v závěrech předložené práce potvrzují, že doktorandka náročně stanovený cíl práce splnila.

Formální stránka práce nejenom že plně vyhovuje požadavkům kladeným na doktorandskou práci, ale ji možno označit za přímo vzorovou. Tabulky, obrázková schémata a přílohy jsou funkční a vhodně doplňují text. Škoda jenom, že anglické resumé je tak stručné.

Dílčí připomínky :

Zvláště oceňuji orientaci doktorandky na kvalitativní stránku výzkumu manažerského rozhodování, který realizovala formou anonymního elektronického dotazníkového šetření. Na první pohled 5 % tní návratnost se může zdát velice nízká a nereprezentativní. Je třeba si ovšem uvědomit, že firmy některé formy spolupráce právě z konkurenčních důvodů utajují. Otevřenou zůstává otázka, jestli tato forma dotazníkového šetření nemohla být doplněna průzkumem formou interview.

Vyzvedávám formulaci dotazníkových otázek, které byly zaměřeny kromě manažerů, také na vlastníky a zaměstnance.

Aplikaci analýzy na malé specializované nakladatelství a vydavatelství považuji za originální. Také výběr jednotlivých typů škol spolupracujících s vydavatelstvím učebnic v roce 2003 lze označit za reprezentativní. Použití stejných vah, které dělá získaná čísla souměřitelnými je možné považovat za výhodu. Míru (sílu) vztahů bývá zvykem označovat i jako „intenzitu“. Použití škály od -2 do + 2 představuje zavedení kvalitativního ukazatele do analýzy. K závěru 5.4.4, že firma uvažuje o nabídce dalších nových produktů (odlišných od ostatních tržních subjektů) je pro firmu určitě atraktivní, ale také nákladná. Je podle doktorandky možné aby firma delší dobu zůstala v této „výsadní“ pozici, aniž by byla velice rychle následována svými konkurenty ?

Pozici firmy na trhu, kterou autorka definovala na rozdíl od marketingové literatury jako specifickou relaci dvou tržních subjektů, jejich moci a zájmů je možné považovat za **dynamický přístup**. Není však jasné, které vztahy považuje za zprostředkované.

Celkové hodnocení práce.

Stanovený cíl práce byl splněn a také empiricky ověřen. Poznatky, ke kterým autorka analýzou dospěla jsou dobrým návodem pro podniky, jak využívat mikroekonomické informace svého okolí. Je důležité zjistit postavení vlastního podniku a také zmapovat prostředí a jeho vztah k vlastní firmě. Také poznání makroekonomického vývoje a informací vnějšího /zahraničního / prostředí pro rozvoj firmy využívá autorka pro svoji analýzu. Důkazem toho je zabudování institucí státu v rámci logického řetězce :

Firma-Dodavatelé-Konkurenti-Zaměstnanci firmy-Vlastníci firmy-Instituce státu
Analytickou část práce je možné doporučit pro pedagogický proces k ověření nebo zamítnutí vztahů čisté ekonomické teorie.

Moje dílčí připomínky hodnotu práce nijak nesnižují.

Doktorandka zvládla nejnovější teoretické přístupy k dané problematice, ale i jejich empirickou aplikaci včetně metod vědecké práce. Formální stránku práce považuji za nadstandardní. Ze všech uvedených důvodů předloženou disertační práci doporučuji k obhajobě a po úspěšném obhájení doporučuji udělit vědecký titul.

V Brně, 29/12/2004


Prof. Ing. Pavel ONDRČKA, CSc