

Doporučení školitelky k vykonání obhajoby disertační práce
Ing. Věry Hráské, roz. Horákové

VNÍMÁNÍ VYBRANÝCH ATRIBUTŮ HODNOTY PRO ZÁKAZNÍKA U VOLNĚ PRODEJNÝCH LÉKŮ

Ing. Věra Hráská studovala kombinovanou formu doktorského studia v letech 2009-2015. K plnění úkolů spojených s doktorským studiem i se zpracováním disertační práce přistupovala doktorandka vždy zodpovědně a svědomitě. Po upřesnění tématu práce postupně podle studijního plánu vykonala všechny zkoušky a zároveň průběžně pracovala na rešerši odborné, zejména zahraniční literatury, kriticky přebírala a třídila získané poznatky a zároveň čerpala ze své mnohaleté praxe v odvětví farmaceutického průmyslu jako obchodní zástupce a produktový manažer. Přestože není absolvent studijního oboru Ekonomika a management chemického a potravinářského průmyslu ani na Univerzitě Pardubice, ani na VŠCHT Praha, absolvovala kurzy licenčních studií orientovaných na tuto specializaci a kurzy CIMA A, CIMA B a CIMA C, což jí umožnilo úspěšně zvládnout studium na Fakultě chemicko-technologické Univerzity Pardubice v doktorském studijním programu Chemické a procesní inženýrství, studijním oboru Řízení a ekonomika podniku

Dne 29. 8. 2012 vykonala státní doktorskou zkoušku z předmětů Management a ekonomika podniku, Strategický marketingový management a Logistický management a obhájit též disertační práce. Dizertační práci i přes enormní pracovní vytížení a časovou náročnost přípravy, realizace, zpracování, statistických analýz a interpretace výsledků kvantitativního výzkumu dokončila v průběhu následujících 3 let.

Práce je cenná jednak z hlediska teoretického, neboť doktorandka komplexně rozpracovala pojetí atributů a dimenzí hodnoty pro zákazníka a jejich specifík v oblasti volně prodejných léků, což nebylo zatím v literatuře řešeno. Nezůstala jen u teoretického rozpracování zkoumané problematiky. Zvláště cenné jsou výsledky kvantitativního výzkumu mezi klienty kamenných lékáren ve východočeském regionu, realizovaného víceetapovým náhodným výběrem. Tento výzkum odhalil významné atributy hodnoty pro zákazníky při nákupu volně prodejných léků a jejich diferencované vnímání různými segmenty trhu. Při zpracování dat doktorandka pracovala s pokročilými metodami statistické analýzy jako je crosstabs analýza, faktorová a seskupovací analýza a řada neparametrických testů.. Doktorandka musela zvládnout práci se statistickým SW IBM SPSS Statistics. Výsledky výzkumů obohatily dosavadní poznatky jak po stránce teoretické, tak praktické a jsou využitelné při koncipování marketingové strategie a systému obsluhy klientů kamenných lékáren. Tím obohatila dosavadní poznatky k dané problematice.

Postup řešení i interpretaci výsledků se mnou průběžně konzultovala. Výsledky vědecké práce Ing. Věry Hráské publikovala formou 2 publikací, a to formou 2 článků, uveřejněných ve vědeckých sbornících z mezinárodních konferencí, abstrahovaných v databázi Thompson Reuters (Web of Science). Další článek na mezinárodní konferenci má v současné době rozpracován. Pracovní variantu své disertační práce předložila doktorandka mně v listopadu 2014 a po zapracování připomínek ji předložila k interní oponentuře na školícím pracovišti. Tato oponentura se uskutečnila 10. dubna 2015 a zúčastnili se jí všichni učitelé katedry. K práci byly vzneseny dílčí připomínky a bylo doporučeno po jejich zapracování do práce předložit ji k obhajobě před komisí v studijním programu 2807 V „Chemické a procesní inženýrství“, studijní obor 62-55-9 „Řízení a ekonomika podniku“.

V Pardubicích 29. 6. 2015


prof. Ing. Hana Lošťáková, CSc.

školitelka