

**Oponentský posudok  
na dizertačnú prácu Ing. Josefa Novotného**

**„Manažerské rozhodování s využitím faktorů ovlivňujících kupní chování  
spotřebitelů“**

***Posúdenie témy dizertačnej práce***

Téma dizertačnej práce bola zvolená vhodne. Problematika rozhodovacích procesov je v manažmente jednou z kľúčových činností a aplikácia na kúpne správanie spotrebiteľov je mimoriadne aktuálna. Prepojenie manažerských činností (rozhodovanie) s marketingovými aktivitami (chovanie spotrebiteľov pri nákupe) posudzujem ako veľmi dobrú symbiózu dvoch disciplín, ktoré sa vzájomne dopĺňajú.

***Ciele dizertačnej práce***

Doktorand si v práci stanovil cieľ vypracovať modely významných faktorov, ovplyvňujúcich kúpne správanie rôznych segmentov spotrebiteľov pri nákupe vybraných produktov s jeho využitím pri manažerskom rozhodovaní. Na tento hlavný cieľ nadväzujú čiastkové ciele, ako sú uvedené v kapitole 2 dizertačnej práce. Doktorand pri spracovaní využil široké množstvo vedeckých metód od analýzy až po modelovanie, čo jednoznačne prospelo kvalite dizertačnej práce.

***Zhodnotenie postupu a metodiky práce***

V úvodnej, pomerne rozsiahlej kapitole sa doktorand venuje analýze súčasného stavu v oblasti manažerskeho rozhodovania, kúpneho chovania spotrebiteľov, segmentácie spotrebného trhu a indexu spokojnosti zákazníka v Českej republike a v zahraničí. Pri analýzach vhodne využil širokú paletu domácej a zahraničnej literatúry a prameňov a výsledkom je veľmi podrobná analýza, ktorá v ďalších kapitolách umožňuje podporu rozhodovania.

Druhá kapitola je venovaná vymedzeniu cieľov práce, použitým metódam a stanoveniu hypotéz.

V tretej kapitole sa doktorand venuje vstupu do skúmanej problematiky.

Významom i rozsahom je najdôležitejšou súčasťou dizertačnej práce kapitola 4 Výskum spotrebiteľů a podniků. Výsledkom je veľmi starostlivo spracovaný výskum faktorov ovplyvňujúcich chovanie spotrebiteľov pri nákupe bytových doplnkov a vybavenia domácností a následne vypracované vlastné modely (model zhodných a nezhdných faktorov a model pavučiny). Súčasťou tejto kapitoly je aj výskum podnikov s cieľom overenia hypotéz a overenia navrhovaných modelov. V tejto kapitole oceňujem spracovanie marketingového výskumu. Doktorand pracoval s dostatočným počtom respondentov, dotazníky boli spracované dobre a z toho vyplývajú aj relevantné výsledky, vhodné na spracovanie navrhovaných modelov.

V záverečných kapitolách práce doktorand vypracoval odporúčania pre podniky na základe výsledkov práce a zhodnotil teoretické a praktické prínosy dizertačnej práce.

### ***Vecné pripomienky k práci***

Napriek tomu, že dizertačná práca je spracovaná na veľmi dobrej odbornej i formálnej úrovni, mám k jej obsahovej stránke nasledovné poznámky na ktoré by mal doktorand reagovať v diskusii:

1. Navrhli ste dva modely, zamerané na kúpne chovanie spotrebiteľov. Pre aký typ podnikov je vhodný každý z týchto modelov?
2. Aké opatrenia by ste navrhli manažmentu podnikov, aby sa v budúcnosti preukázala hypotéza č. 2?
3. Majú české podniky záujem, personálne a technické predpoklady, aby Vami navrhované modely aplikovali v praxi?

### ***Formálne pripomienky k práci***

Dizertačná práca má veľmi dobrú grafickú úpravu, obrázky a tabuľky vhodne dopĺňajú textovú časť. Vytknúť možno iba čiastočne nejednotnú úpravu obrázkov. Namiesto naskenovaných obrázkov (napr. obr. 11, 12) mohol doktorand vytvoriť vlastné obrázky v jednotnom dizajne.

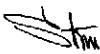
### ***Záver***

Celkove hodnotím predloženú dizertačnú prácu ako prínos do problematiky predovšetkým manažmentu, ale aj marketingu. Práca má aplikačný charakter, čo kvitujem pozitívne, a jej výsledky sú aplikovateľné na špecifické podmienky vybraných organizácií. Doktorand využil poznatky a skúsenosti z Českej republiky i zo zahraničia na analýzu problémov a navrhol možnosti aplikácie. V dizertačnej práci preukázal široký prehľad v riešenej problematike, schopnosť analyzovať problémy, pomocou vedeckých metód navrhnúť riešenie a vyhodnotiť prínosy. Dizertačná práca obsahuje veľmi zaujímavé podnety a je prínosom pre oblasť zefektívnenia rozhodovacích procesov pri nákupnom správaní spotrebiteľov.

Konštatujem, že dizertačná práca Ing. Josefa Novotného sa zaoberá aktuálnou témou a výsledky dizertačnej práce prinášajú nové poznatky z oblasti správania spotrebiteľov a faktorov, ktoré ich správanie ovplyvňujú.

**Na základe predloženej spracovanej dizertačnej práce navrhujem, aby bola Ing. Josefovi Novotnému po úspešnej obhajobe práce udelená vedecko-akademická hodnosť Ph.D.**

V Žiline 20.11. 2012

  
Doc. Ing. Jozef Strišš, CSc.  
oponent