



UNIVERZITA KOMENSKÉHO V BRATISLAVE
FAKULTA MANAGEMENTU

Katedra marketingu
Odbojárov 10, P. O. Box 95, 820 05 Bratislava 25
Slovenská republika



OPONENTSKÝ POSUDOK NA HABILITAČNÚ PRÁCU
Mgr. Richarda Fedorka, PhD.

Téma habilitačnej práce: Vybrané teoretické a praktické aspekty elektronického obchodu v segmente B2C.

Oponent: doc. Ing. Gabriela Pajtinková Bartáková, PhD.

Oponentský posudok bol vypracovaný na základe vymenúvacieho dekrétu dekana Fakulty managementu Univerzity Komenského v Bratislave pána prof. RNDr. Michala Greguša, PhD. so súhlasom Vedeckej rady Fakulty managementu UK. Je zameraný na posúdenie pedagogickej a vedeckej aktivity uchádzača v kontexte platných kritérií pre habilitačné konanie na Fakulte managementu Univerzity Komenského v Bratislave.

1. Aktuálnosť témy habilitačnej práce

Svetová globalizácia a medzinárodné podnikanie, podmienené potrebou penetrácie na medzinárodné trhy, ale aj tlak a nároky doby, v ktorej žijeme vytvorili priestor pre rozvoj elektronického obchodu. Úspech významných, i menej významných hráčov domáceho, či medzinárodného trhu je už dnes podmienený využitím tohto nástroja obchodovania. Manažment veľkých, ale aj malých a stredných podnikov si už význam tohto aktíva plne uvedomuje a rešpektuje skutočnosť, že bez absorpcie nástrojov e-obchodu nezabezpečí v súčasnosti úspešnú budúcnosť pre svoju spoločnosť. Kulminácia v oblasti rozvoja obchodných modelov e-commerce za posledné roky znamenala výrazný posun v rámci elektronického obchodu u nás i vo svete. Internetový obchod typu B2C zameraný na anonymného zákazníka /konečného spotrebiteľa/bez fyzického kontaktu zákazníka s obchodníkom nesporne prináša množstvo výhod. Ide o najvyužívanejšiu formu a doplnok tzv. kamenného predaja s využitím služieb spoločností prevádzkujúcich potrebné servery. Zároveň popri ostatných obchodných modeloch e-commerce, hlavne B2B, ale aj C2C, C2B, a ďalších má dnes širokospektrálnu paletu možností využitia a transformácie na podmienky v konkrétnych spoločnostiach.

Z tohto pohľadu, ktorý je len stručným zhrnutím evolučnej expanzie nástupu tejto formy obchodovania hodnotím celkovú orientáciu autora súboru predkladaných prác za veľmi perspektívnu a hodnotnú. Nikto z nás zrejeme ešte nepozná hranice potenciálneho progresu v tejto oblasti, a známy výrok „čo ešte nebolo pred niekoľkými rokmi a dnes je realitou“ sa

parafrázovite vzťahuje na predmetnú problematiku niekoľkonásobne. Odborné smerovanie a profilácia v tejto oblasti do budúcnosti môže byť pre každého zainteresovaného iba oprávnenou výhodou.

2. Zvolené metódy spracovania habilitačnej práce

Rozhodnutie autora pri voľbe metód spracovania tejto dynamickej a vysoko aktuálnej problematiky považujem za správne. Spracovanie habilitačnej práce vo forme súboru štúdií považujem za veľmi efektné a logicky oddôvodniteľné. Korektnosť zaobchádzania s nástrojmi procedurálnej tvorby autorského diela je na mieste. Autor v snahe o logickú stavbu habilitačnej práce dodržal dejovú líniu uplatňovaných nástrojov e-commerce a chronologicky usporiadal obsah jednotlivých kapitol tak, aby čitateľovi kompaktným spôsobom pripravil dielo na efektívne čítanie s porozumením. Pritom podčiarkol vedeckosť zhrnutých poznatkov tým, že ku každej stati prikladá kategorizačné začlenenie jednotlivých zverejnených odborných statí a článkov. Čitateľ tak prichádza nielen k cenným poznatkom z predmetnej oblasti, ale robí si zároveň prehľad o publikačnej aktivite autora. Samozrejmosťou je dodržanie aj ostatných metód vedeckej práce, ako napr. indukcia, dedukcia, komparácia, analytické prístupy, vedecká abstrakcia a mnohé ďalšie.

3. Dosiahnuté výsledky habilitačnej práce

Predkladané vedecké dielo je sumárom doterajšej vedeckej práce habilitanta. Je dôkazom jeho absolútnej zorientovanosti sa v danej problematike, ale aj dôkazom sledovania trendov a sklonu k inovatívnemu mysleniu autora. Obsahová stránka jednotlivých štúdií a príspevkov je odzrkadlením jeho vedeckej práce tak v teoretickej, ako aj vedecko-výskumnej oblasti. Súhrnná analýza teoretických východísk v prepojení na sled výsledkov primárnych a sekundárnych prieskumov vytvára obraz o celistvom vedeckom profile habilitanta. Autorovi sa vhodným usporiadaním jednotlivých príspevkov podarilo dodržať istú dejovú líniu vo vytváraní si obrazu na danú problematiku. Z tohto pohľadu tiež oceňujem istú mieru vedeckej gramotnosti autora.

4. Prínos práce pre ďalší rozvoj vedy

Predkladané vedecké dielo hodnotím ako sumár významných poznatkov, ktoré sú čitateľovi ponúknuté vo veľmi prívetivej a prístupnej forme. Nesporné zaradenie jednotlivých častí habilitačnej práce do kategórie vedeckých článkov a publikácií je však autorským talentom posunuté do vnímania obsahu textu cez náučno populárny štýl, ktorý je v súčasnej dobe informačnej kompresie skutočne dobre čitateľným. Autor prináša v kompakte dvoch kapitol množstvo cenných informačných progresov v danej oblasti v teoretickej rovine, v praktickej rovine v oblasti skúmania, ktorá bola predmetom jeho záujmu.

5. Formálne aspekty habilitačnej práce

Predkladaná habilitačná práca je rozčlenená na dve vzájomne logicky prepojené kapitoly, ktoré v zmysle postupu „od všeobecného ku konkrétnemu“ hľadajú väzby na jednotlivé nástroje, v ktorých súčasná manažérska prax pri uplatňovaní nástrojov e-commerce úspešne napreduje. Takéto, možno nie celkom tradičné riešenie považujem za logické a transparentné vo vzťahu k cieľom, ktoré si habilitant predsavzal.

6. Otázky do diskusie

Predkladaná habilitačná práca obsahuje množstvo inšpiratívnych myšlienok na zamyslenie, i otázok do diskusie. Pre účely zhrnutia významných problémov prevádzkovania e-commerce môže byť napríklad užitočné porovnanie s fungovaním svetových značiek e-schopov. Vzhľadom na skutočnosť, že spotrebiteľ v súčasnosti s využitím platobnej karty môže nakupovať v celosvetovom meradle z pohodlia domova:

1/ Zvýraznite okolnosti, pri ktorých by spotrebiteľská opatrnosť/prezieravosť mala zohrávať kľúčovú rolu pri podobných typoch nákupov.

2/ Porovnajte stratégie svetových značiek e-schopov, ako sú Amazon, E bay, AliExpress, Etsy z pohľadu služieb zákazníkom a dostupných informácií o postojoch ich užívateľov ako predstaviteľov trhu B2C k podmienkam ich fungovania. Odhadnite prognózu posunu ich obchodnej stratégie do budúcnosti.

7. Závery

Na záver konštatujem, že predložená habilitačná práca Mgr. Richarda Fedorka, PhD. „Vybrané teoretické a praktické aspekty elektronického obchodu v segmente B2C“ spĺňa všetky kritéria a požiadavky, kladené na tento typ prác. Na základe týchto skutočností prácu odporúčam k obhajobe a po jej úspešnom obhájení navrhujem udeliť Mgr. Richardovi Fedorkovi, PhD. vedecko-pedagogický titul

docent (v skratke „doc.“) v študijnom odbore manažment.

V Bratislave, 18. novembra 2019

doc. Ing. Gabriela Pajtinková Bartáková, PhD