POSUDEK VEDOUCÍHO BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jméno a příjmení diplomanta: VALERIIA ZAGREKOVA

Název bakalářské práce: ZÁKAZNÍK CESTOVNÍ KANCELÁŘE A JEHO PRÁVNÍ OCHRANA

Volba tématu:
1. Aktuální, málo frekventované téma práce
2. Aktuální, časté téma práce
3. Neaktuální téma práce
4. Nevhodně zvolené téma

Cíl práce a jeho naplnění:
1. Vhodně zvolený cíl, který byl naplněn
2. Vhodně zvolený cíl, který byl částečně naplněn
3. Vhodně zvolený cíl, který nebyl naplněn
4. Nevhodně zvolený cíl

Struktura práce:
1. Pro dané téma velmi vhodná
2. Pro dané téma částečně vhodná
3. Pro dané téma nevhodná

Práce s literaturou:
1. Vynikající, použity dosud neběžné prameny
2. Velmi dobrá, použity nejnovější dostupné prameny
3. Dobrá, použity běžně dostupné prameny
4. Slabá, použity zastaralé prameny
5. Nevyhovující – použito málo zastaralé literatury

Vybavení práce tabulkami, grafy, přílohami:
1. Výborné
2. Velmi dobré, funkční
3. Dobré – jen částečně odpovídá nutnému doplnění textu
4. Nedostačující

Přínosy BP:
1. Originální, inspirativní názory
2. Ne zcela běžné názory, které jsou inspirativní
3. Málo vlastních názorů nebo nedostatečně argumentačně podložené
4. Vlastní názor chybí

Uplatnění BP v praxi a ve výuce:
1. Práci lze výborně uplatnit v praxi
2. Práci lze částečně uplatnit v praxi
3. Práci lze výborně uplatnit ve výuce nebo výzkumu
4. Práci lze částečně uplatnit ve výuce nebo výzkumu
5. Práce nelze v podstatě využít ani v praxi, při výuce nebo výzkumu

Grafická stránka:
1. Výborná
2. Velmi dobrá
3. Dobrá
4. Nevyhovující

Jazyková stránka
1. Stylistika:
a) Výborná
b) Dobrá
c) Nevyhovující

2. Gramatika:
a) Výborná
b) Dobrá
c) Nevyhovující

Zásadní připomínky k BP: **1.** **nemám**
2. mám tyto:

Další hodnocení:
Předložená bakalářská práce zpracovává problematiku, která by měla být analýzou, komparací a shrnutím problematiky postavení zákazníka – klienta cestovní kanceláře. Domnívám se, že celkový výstup práce je možné akceptovat s výhradou, a to především proto, že práce měla zahrnovat také komparaci jednotlivých ustanovení vybraných druhů cestovních smluv a na konkrétních případech měla být vymezena a doporučení klientům při podpisu smlouvy, její změně nebo možnosti odstoupení od smlouvy. V tomto ohledu zůstala práce za očekáváním. Ostatní dílčí cíle byly splněny a v obecné rovině vymezují danou problematiku, v některých případech, především v reklamační řízení, v případě krachu cestovní kanceláře může být významnou pomocí. Práci vytýkám ovšem především stanovení cíle a metodiky práce (str. 12) neboť se v tomto ohledu studentka odklonila od obecného zadání a svojí práci soustředila toliko na krach cestovních kanceláří a s ním související ochranu spotřebitele. Přesto je nutné zdůraznit, že práce splňuje nároky na podobný typ prací a že zvolené vybrané případy a jejich vztah k činnosti zákazníků v reklamačním řízení jsou pro význam práce dostačující. Práci vytýkám zaměření vlastního výzkumu (str. 30 – 43), protože se domnívám, že zaměření celého výzkumu se odklání od tématu a nijak významně mu nepomáhá. Také jako vedoucí bakalářské práce nelibě nesu nedostatečné řešení výstupu práce (str. 58), neboť v zadání práce – rámcovém obsahu, je v bodě 3 uvedeno, že: …"Praktickým výstupem práce budou doporučení klientům cestovních kanceláří, jak se bránit diskriminačním technikám při uzavírání smluv a na koho se obrátit při jejich řešení a náhradě škody,…" protože zpracovatelka položila výstup na doporučení pro zákazníky cestovních kanceláří v případě krachu cestovní kanceláře.
V závislosti na řečeném je potom také velmi těžké vnímat studentkou zpracované „zhodnocení dosažení stanovených cílů bakalářské práce".

Práce splňuje základní požadavky kladené na tento typ prací, a proto ji doporučuji k ústní obhajobě:
1. **ano**
2. ne

Navrhovaná klasifikace:
1. výborně
2. výborně nebo velmi dobře dle ústní obhajoby
3. velmi dobře
4. velmi dobře nebo dobře dle ústní obhajoby
5. dobře
6. **dobře nebo nevyhověl dle ústní obhajoby**
7. nevyhověl

Otázky k ústní obhajobě práce:

1. Jaká máte doporučení klientům CK při podepisování smlouvy, v čem jsou nejčastějších problémy a na co si mají dávat pozor?
2. Jaké diskriminační techniky při uzavírání smluv s CK jsou nejčastější?

Datum: Podpis vedoucího BP: Doc. Dr. JUDr. Jan Hejda