

## Posudek oponenta diplomové práce

Jméno studenta	Bc. Denisa Rýdlová
Téma práce	Řízení nákupu, výroby a prodeje ve společnosti TAKATA
Cíl práce	1. Analýza výroby ve společnosti TAKATA. 2. Nalezení problémů ve výrobě. 3. Zpracování návrhů na odstranění problémů výroby.
Oponent diplomové práce	doc. Dr. Ing. Milan Siegl, CSc.

náročnost tématu na	úroveň	
	nadprůměrná	průměrná
teoretické znalosti	x	
praktické zkušenosti		x
podkladové materiály (vstupní data) a jejich zpracování	x	

kritéria hodnocení práce	úroveň		
	nadprůměrná	průměrná	podprůměrná
stupeň splnění cíle práce	x		nelze hodnotit
samosvatnost při zpracování tématu	x		
logická stavba práce		x	
práce s českou literaturou včetně citací	x		
práce se zahraniční literaturou včetně citací	x		
adekvátnost použitých metod	x		
hloubka provedené analýzy		x	
stupeň realizovatelnosti řešení		x	
formální úprava práce (text, grafy, tabulky)	x		
stylistická úroveň	x		
nároky DP na podkladové materiály, konzultace, průzkumy ...	vyšoké	průměrné	nižší
nejsou	x		
ve velké míře	průměrné	průměrné	částečné
absentuje		x	
ve větší míře	částečná	částečná	nižší
nevyužitelnost	x		
vysoce funkční	funkční	funkční	méně funkční
neuspokojivé	x		

Odpovídající hodnocení jednotlivých hledisek označte:

x

### Připomínky a otázky k obhajobě:

- 1) Uveďte hlavní aspekty řízení prodeje v ČR a v zahraničí.
- 2) Vysvětlíte KAIZEN, proces neustálého zlepšování dle japonského managementu.

**Práce je - není doporučena k obhajobě (nehodící se škrtněte)**

### Navržený klasifikační stupeň:

**výborně mínus**

Do rámečku vypsat slovní hodnocení z této škály: výborně, velmi dobře, dobře, nevyhově/a

### Oponent diplomové práce:

Jméno, tituly: doc. Dr. Ing. Milan Siegl, CSc.

Podpis:



V Pardubicích dne 1. 6. 2011

## Posudek oponenta diplomové práce

Jméno studenta	Bc. Denisa Rýdlová
Téma práce	Řízení nákupu, výroby a prodeje ve společnosti TAKATA
Cíl práce	1. Analýza výroby ve společnosti TAKATA. 2. Nalezení problémů ve výrobě. 3. Zpracování návrhů na odstranění problémů výroby.
Oponent diplomové práce	doc. Dr. Ing. Milan Siegl, CSc.

náročnost tématu na	úroveň		
	nadprůměrná	průměrná	podprůměrná
teoretické znalosti	x		
praktické zkušenosti		x	
podkladové materiály (vstupní data) a jejich zpracování	x		

kritéria hodnocení práce	úroveň		
	nadprůměrná	průměrná	podprůměrná
stupeň splnění cíle práce	x		nelze hodnotit
samostatnost při zpracování tématu	x		
logická stavba práce		x	
práce s českou literaturou včetně citací	x		
práce se zahraniční literaturou včetně citací	x		
adekvátnost použitých metod	x		
hloubka provedené analýzy		x	
stupeň realizovatelnosti řešení		x	
formální úprava práce (text, grafy, tabulky)	x		
stylistická úroveň	x		
nároky DP na podkladové materiály, konzultace, průzkumy ...	vysoké	průměrné	nižší
použití analýz, matem. statistických a jiných metod, komparací apod.	x	přiměřené	částečné
využitelnost námětů, návrhů a doporučení k řešení problémů	ve větší míře	x	nevyužitelnost
obsah a relevantnost příloh v textu či příl. části DP (tabulky, grafy, propočty apod.)	x	částečná	nižší
	vysoce funkční	funkční	méně funkční
	x		neuspokojivé

Odpovídající hodnocení jednotlivých hledisek označte:  x

### Připomínky a otázky k obhajobě:

- 1) Uveďte hlavní aspekty řízení prodeje v ČR a v zahraničí.
- 2) Vysvětlíte KAIZEN, proces neustálého zlepšování dle japonského managementu.

Práce je - **ne** ~~ne~~ **doporučena k obhajobě** (nehodící se škrtněte)

### Navržený klasifikační stupeň:

**výborně mínus**

Do rámečku vypsat slovní hodnocení z této škály: výborně, velmi dobře, dobře, nevyhově/a

### Oponent diplomové práce:

Jméno, tituly: doc. Dr. Ing. Milan Siegl, CSc.

Podpis:



V Pardubicích dne 1. 6. 2011