

Oponentský posudek k diplomové práci

Název práce : Předpovídání a plánování prodejů ve výrobním podniku

Autor : Bc. Jan Golda

Posudek :

Diplomová práce se zabývá zajímavou a aktuální problematikou systému předpovídání a plánování prodejů. V úvodní teoretické části, která je tvořena rešerší odborné literatury, jsou detailně popsány a vysvětleny základní pojmy a metodiky související s danou problematikou od úrovně předpovědi prodejů přes procesy a úrovně předpovědi prodejů až po jejich vyhodnocení. Aktuálnost zvoleného tématu diplomové práce podtrhuje i to, že v dnešní době, charakteristické trvale probíhajícími změnami podnikatelského prostředí, které je významně ovlivňováno globalizací, legislativou Evropské unie a tvrdou konkurencí a bojem o zákazníka je zvládnutí tohoto procesu zásadní podmínkou pro přežití podniku na trhu.

V další části diplomové práce je popsána struktura Synthesia, a.s., její zařazení do Agrofert Holding, a.s. a dále detailnější popis SBU Pigmenty a barviva až po skupinu vybraných výrobků.

V praktické části diplomové práce se diplomant zabývá vlastním popisem procesu předpovědi a plánování prodejů na SBU Pigmenty a barviva, popisuje skupinu vybraných produktů, jejich prodeje v minulosti, klíčové suroviny pro jejich výrobu a stávající systém klouzavého plánování. Následné zpracování dat bylo provedeno s využitím dostupných softwarových nástrojů (MS Excel) a detailně rozebráno včetně shrnutí výsledků a návrhů a doporučení na zlepšení stávajícího stavu.

Formální úprava práce je na vysoké úrovni a písemný projev kultivovaný, se srozumitelným výkladem dané problematiky. Jednotlivé kapitoly mají mezi sebou propracované logické návaznosti.

Cílem diplomové práce bylo zmapovat stav a metody předpovědi a plánování prodejů vybrané skupiny produktů v podniku chemického průmyslu a navrhnout případná opatření na zlepšení, což bylo provedeno. Diplomovou práci lze považovat za zdařilou a mohu ji doporučit k obhajobě.

Celkové hodnocení : Výborně

Otázky :

- 1) Jak autor hodnotí stávající systém plánování prodejů na SBU Pigmenty a barviva metodou tzv. naivní prognózy s ohledem na charakter businessu SBU Pigmenty a barviva „B2B“ při existenci omezeného množství úzce specializovaných zákazníků.
- 2) Které lepší metody plánování by se daly aplikovat na systém s tak širokým portfoliem výrobků a s omezeným počtem výrobních aparatur.

Oponent : Hloušek Kamil
Koordinátor plánování oddělení Koordinace a plánu
SBU Pigmenty a barviva
Synthesia, a. s.

V Pardubicích, 22.5.2013