

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
FAKULTA LOGISTIKY A KRIZOVÉHO ŘÍZENÍ

HODNOCENÍ OPONENTA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jméno a příjmení studenta: Pavel Kiss

Oponent bakalářské práce: doc. Ing. Miroslav Cempírek, CSc.

Akademický rok: 2010/2011

Téma bakalářské práce: Optimalizace nákupu

Kritéria hodnocení:		Stupeň hodnocení podle ECTS					
		A	B	C	D	E	F
1	Náročnost tématu práce	X					
2	Splnění cílů práce	X					
3	Teoretická část práce	X					
4	Praktická část práce	X					
5	Formální úprava práce		X				

Hodnocení v jednotlivých kritériích označte znakem **X**) v příslušné úrovni.

Celkové slovní hodnocení bakalářské práce:

Předložená bakalářská práce je orientována na problematiku nákupu a s ním souvisejících činností v teoretické a praktické rovině. Jedná se o téma stále aktuální, problematiku, se kterou se více či méně úspěšně vyrovnává management všech podnikatelských subjektů.

V práci dobře koncipované je věnováno prvních cca 32 stran charakteristice současného stavu nákupních procesů v ČR a popisu významu dopravy, skladování a informačních systémů. Praktická část bakalářské práce, v přibližně stejném rozsahu, analyzuje problémy uvedené v teoretické části ve výrobním podniku DT Mostárna, a.s. Lze konstatovat, že práce má dobrou kvalitu a cíl práce byl splněn. Autorovi práce se podařilo odhalit řadu nedostatků v logistických činnostech podniku a navrhnout cesty jejich řešení. V práci dosažené výsledky řešení a návrhy jsou přiměřené řešenému problému. Dílčím nedostatkem je neuvádění strany publikace, ze které bylo citováno.

Práci doporučuji předložit k obhajobě.

Otázky k obhajobě bakalářské práce:

1. Jaká jsou rozhodující kritéria výběru dodavatelů v nákupní strategii firmy?

Klasifikace oponenta bakalářské práce: A - výborně

V Brně dne 23.5.2011

doc. Ing. Miroslav Cempírek,CSc.

.....
podpis oponenta bakalářské práce

A - výborně	B – velmi dobře	C - dobře	D - uspokojivě	E - dostatečně	F - nedostatečně
-------------	-----------------	-----------	----------------	----------------	------------------