



HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Akademický rok 2012//2013

Jméno studenta: Lucie Kocourková
Studijní obor/zaměření: Podniková ekonomika a management
Téma BP/DP: Efektivní nákup, prodej a kooperace podniků
Hodnotitel – oponent: Ing. Mgr. Petra Skálová, Ph.D.
Podnik – firma: FEK ZČU

Kritéria hodnocení: (1 nejlepší, 4 nejhorší, N-nelze hodnotit)	1	2	3	4	N
A) Definování cílů práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B) Metodický postup vypracování práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C) Teoretický základ práce (rešeršní část)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D) Členění práce (do kapitol, podkapitol, odstavců)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E) Jazykové zpracování práce (skladba vět, gramatika)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F) Formální zpracování práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G) Přesnost formulací a práce s odborným jazykem	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H) Práce s odbornou literaturou (normy, citace)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I) Práce se zahraniční literaturou, úroveň souhrnu v cizím jazyce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J) Celkový postup řešení a práce s informacemi	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K) Závěry práce a jejich formulace	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L) Splnění cílů práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
M) Odborný přínos práce (pro teorii, pro praxi)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
N) Přístup autora k řešení problematiky práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O) Celkový dojem z práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Navrhuji klasifikovat BP/DP klasifikačním stupněm:¹

výborně

Stručné zdůvodnění navrhovaného klasifikačního stupně:²

Bakalářská práce hodnotí nákup, prodej a oblast kooperace v podniku Tesla Blatná, a. s. Nejprve zde dochází k seznámení s uvedenou společností a jejím vývojem v letech 2008 - 2011. Následuje charakteristika jejích nákupních procesů společně se zhodnocením hlavních dodavatelů a popisem podnikového zásobování. Dále se autorka zaměřuje na analýzu prodeje uvedené společnosti spolu s jednotlivými marketingovými aktivitami. Poslední posuzovanou oblastí je kooperace podniku. V práci se vhodně prolíná teoretická i praktická část. Všechny tři hodnocené oblasti byly shrnuty v 5. kapitole, kde byly uvedeny i návrhy na zlepšení současné situace podniku. Většina navržených doporučení byla konkretizována. Autorka využila jako podklad pro zpracování bakalářské práce tuzemské i zahraniční literární zdroje. Předem stanovené cíle byly splněny.



Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě:³

- 1/ Jakým způsobem doporučujete podniku udržovat zákazníky, zejména s objemem tržeb nad 10 mil. Kč?
- 2/ Jak by měl podnik zlepšovat svoji činnost při hledání nových odběratelů?
- 3/ Jak dochází ke vzdělávání a motivaci prodejců a nákupců?
- 4/ Jak podporovat splnění plánu tržeb u elektronických sirén (str. 54)? Proč došlo k tak razantnímu rozdílu skutečnosti od plánu prodeje u tohoto produktu?

V Plzni, dne 15. 5. 2013

Podpis hodnotitele

Metodické poznámky:

¹)Kliknutím na pole vyberte požadovaný kvalifikační stupeň.

²) Stručně zdůvodněte navrhovaný klasifikační stupeň, odůvodnění zpracujte v rozsahu 5 - 10 vět.

³)Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě – dvě až tři otázky.

Posudek na **DP a BP nejpodějí do 20. 5. 2013** spolu s prací na sekretariát KPM.

Posudek musí být opatřen **vlastnoručním podpisem modře** (pro rozeznání originálu).