

## POSUDEK OPONENTA DIPLOMOVÉ PRÁCE

**Jméno diplomanta: Bc. Jan Chabera**

**Název diplomové práce: Kalkulace nákladů a vyhodnocení ziskovosti finálních produktů ve výrobní společnosti**

**Jméno vedoucího diplomové práce: Ing. Radana Hojná, Ph.D.**

**Jméno oponenta diplomové práce: Ing. Gabriela Jansová**

**Oponent: - název firmy: Siemens, s.r.o.**

**- pracovní zařazení: Vedoucí oddělení controllingu      kontakt: 499903426**

	Výborně	Velmi dobře	Dobře	Neprospěl
<b>I. Hodnocení zpracování tématu diplomantem:</b>				
Splnění cíle práce	X			
Volba metod a jejich aplikace při zpracování tématu		X		
Hloubka provedené analýzy	X			
<b>II. Hodnocení struktury a obsahu práce:</b>				
Přehlednost a logická stavba (struktura) práce		X		
Aktuálnost a vhodnost použitých pramenů		X		
Schopnost diplomanta zpracovat získané podklady	X			
Přiměřenost a srozumitelnost závěrů práce	X			
Formulování vlastních názorů diplomantem	X			
<b>III. Hodnocení formy a stylu práce:</b>				
Formální úprava práce (text, tabulky, grafy)	X			
Stylistická úroveň práce	X			
Práce s českou literaturou včetně odkazů a citací	X			
Práce se zahraniční literaturou včetně odkazů a citací		X		

**Vyjádření minimálně v rozsahu 10 řádků k diplomové práci z hlediska splnění jejich cílů, využití metod řešení a návrhů opatření včetně formální úpravy (uveďte na druhou stranu posudku).**

**Otázky k obhajobě diplomové práce:**

**V tabulce 5.1 je uvedena položka „Režie transport“. Jaké náklady jsou obsaženy v této pozici?**

**Analyzovaná společnost vykazuje zvlášť položku „Náklady Cu“, jelikož ovlivňuje významným způsobem výslednou prodejní cenu. Bylo by možné použít hedging pro zafixování nákupní ceny Cu? Jaké výhody by to mohlo přinést pro stanovování prodejních cen výrobků a jejich výslednou ziskovost?**

**Práci doporučuji - nedoporučuji\* k obhajobě. (\*nehodící se škrtněte)**

**Diplomovou práci navrhuji klasifikovat stupněm: Výborně**

**Datum: 2.1.2019**

.....  
**Podpis oponenta diplomové práce**




**Tato diplomová práce je velmi zdařilou analýzou, jak firma může nastavit svůj reporting, aby získala potřebné informace pro svá strategická rozhodování.**

**Pro pochopení teoretického základu je určena úvodní část popisující náklady podniku a jejich kalkulaci, jakož i cenovou politiku a způsob určení zisku. To je následně použito i v praktické části na konkrétní výrobní společnosti.**

**Zde diplomat velmi podrobně popsal, jak vzniká v daném podniku prodejní cena a co ji ovlivňuje a plynule navazuje na nejvýznamnější a nejzajímavější část práce. Tato část popisuje konkrétní návrh nastavení reportů nejenom pro vedení dané společnosti ale i pro ostatní útvary, které se mohou určitým způsobem podílet na ziskovosti firmy.**

**Využití dat tohoto návrhu je zajisté velmi velkým přínosem pro analyzovanou společnost ale i možným návodem pro ostatní výrobní podniky, které by chtěly lépe analyzovat ziskovost svých výrobků. Je nepochybně dosaženo cíle této práce, a proto ji navrhuji k obhajobě.**

