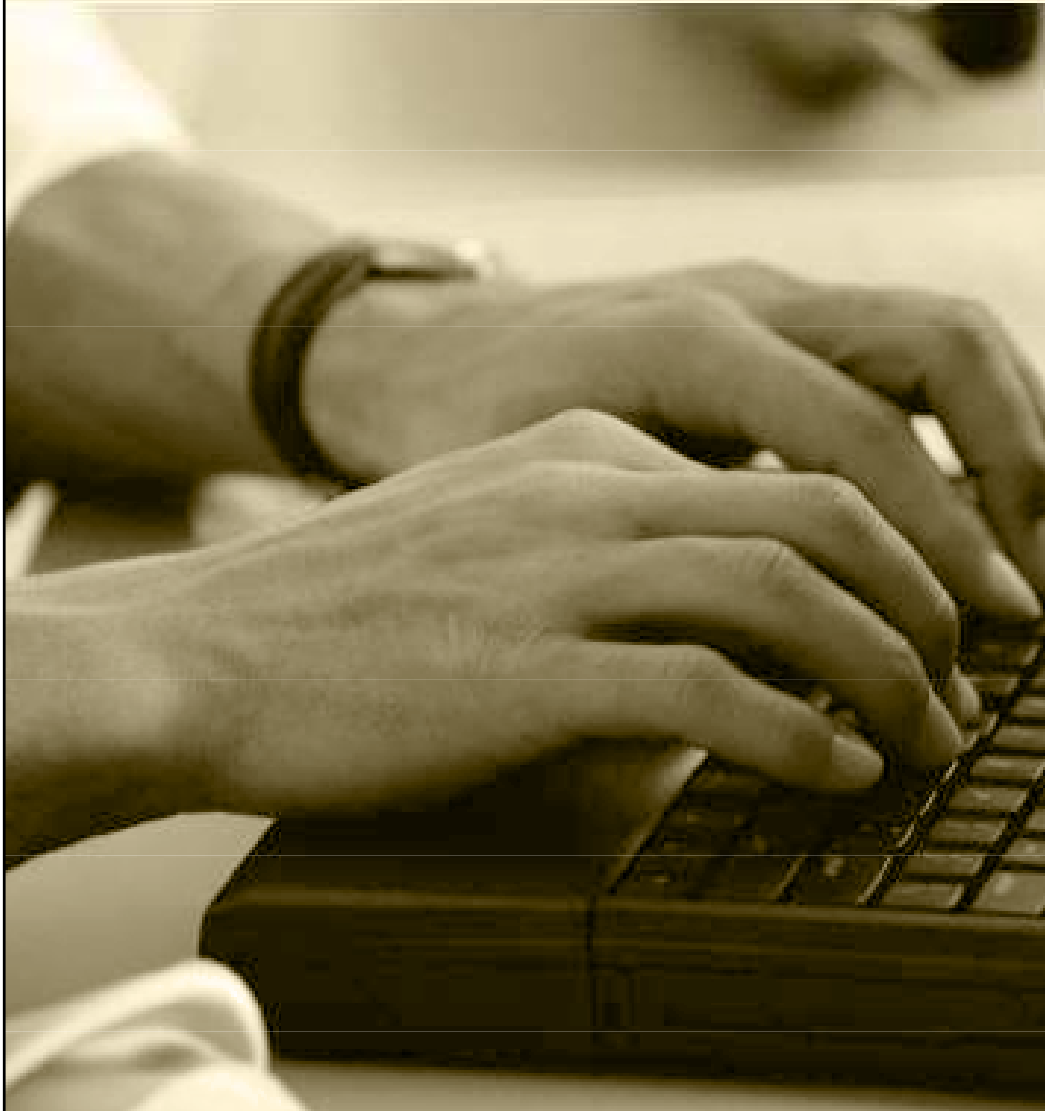
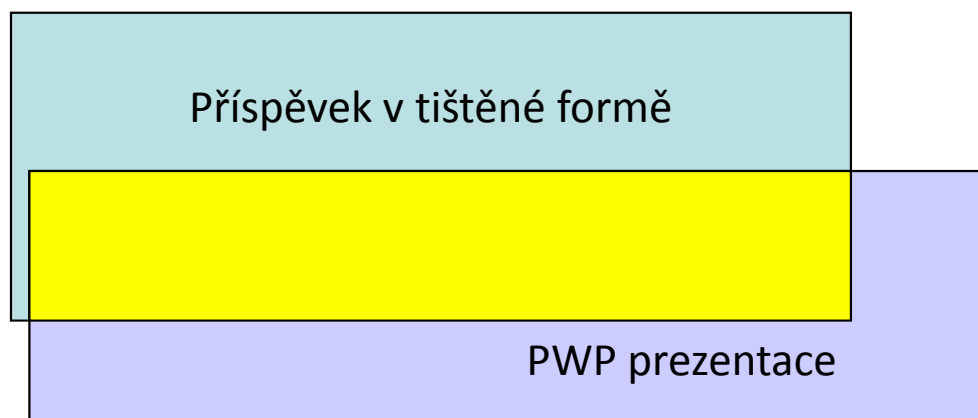


Otázky a odpovědi na téma definice produktivity výroby a  
související procesy ovlivňující výkonnost podniku

Jaromír Skorkovský, KPH,ESF MU BRNO



# Logika prezentace



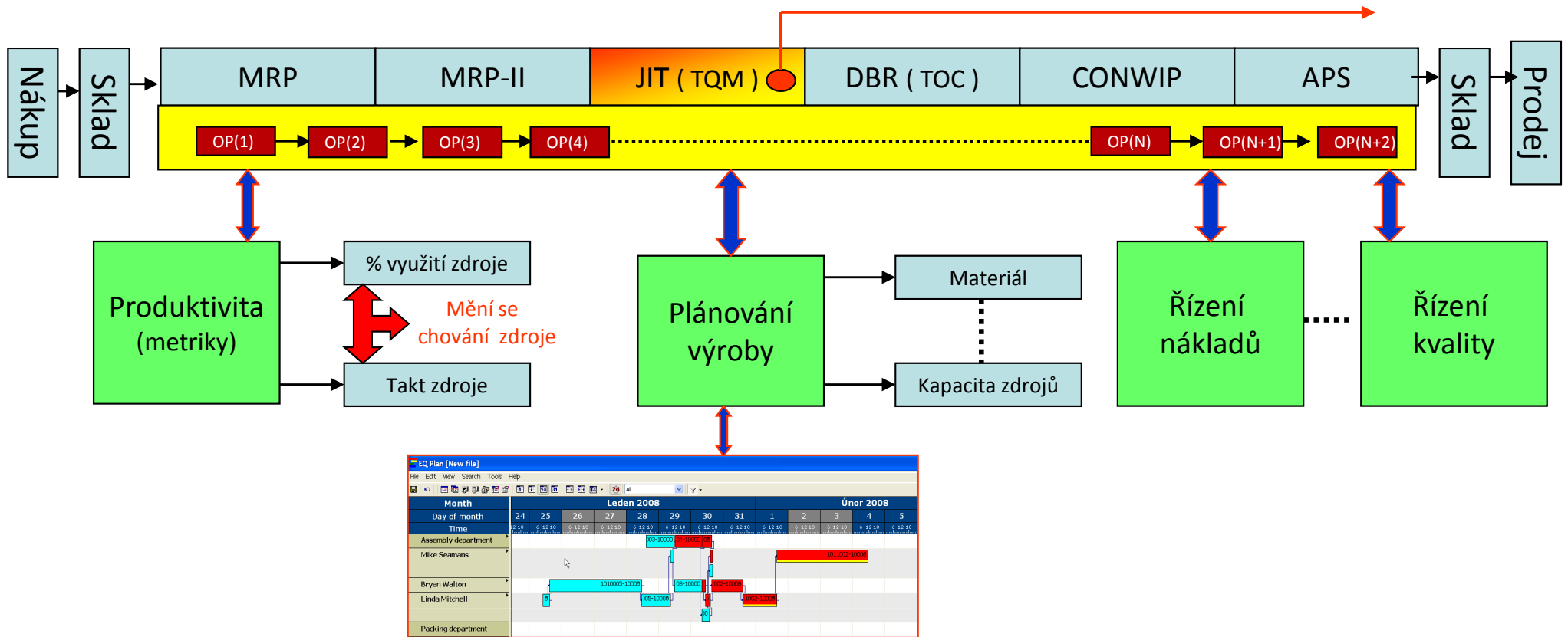
- **Důvody netradičního přístupu (PWP)**
  - časový rámec prezentace
  - reakce čtenářů z praxe po zavedení příspěvku do systému
  - následná zkušenost s alokací (uplatněním) zdrojů (studentů ESF) do reálných podniků

Tento standardní postup rozdělení prezentovaných informací je potřeba aplikovat i při prezentaci bakalářských (diplomových) prací !

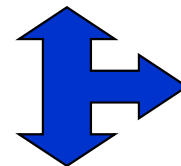
# Vybraná klíčová slova

- Produktivita – metriky, definice
- Teorie omezení – nástroje
- MRP, MRP-II, **JIT**, DBR a CONWIP - nástroje
- MS Dynamics NAV (ERP systém) - nástroj
- Plánování výroby – proces
- Kapacitní omezení – parametr omezení
- Workflow – nástroj
- Balanced Score Card (bude použito pro konstrukci **Strategické mapy**)
- **Portfolio znalostí studentů = SZ (stávající znalosti)**
- **Požadované znalosti = PZ**

# Logika příspěvku



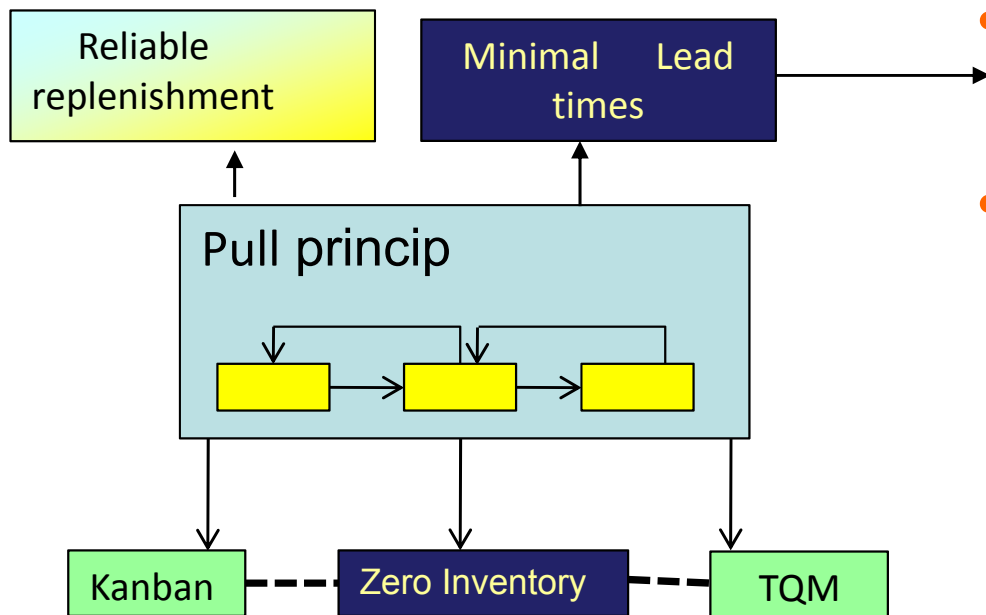
Zaměstnavateli Požadované Znalosti = PZ



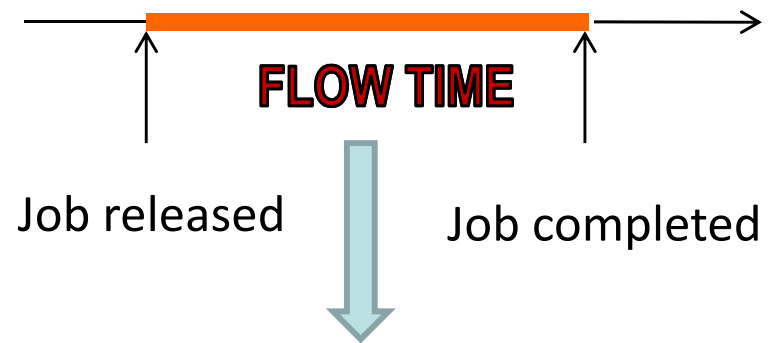
BSC-závěr prezentace

→ Stávající Znalosti studentů = SZ

# JIT – only draft principles (as an example)



- **Flow Time** (known also as a „cycle time“)
- **Lead Time** (constant used for planning )



$$\overline{FT} = \overline{NV} / \overline{T}$$

$$FT = WIP \div Throughput$$

Little's law

# MS Dynamics NAV (ERP system)

NAVERTICA Cronus 5.00 SP1 - Microsoft Dynamics NAV

Soubor Úpravy Zobrazit Nástroje Odkno nápověda

**Správa financí**

- Finance
  - Účetní osnova
  - Rozpočty
  - Finanční deníky
  - Analýza a sestavy
  - Meziodpovědné účtování
  - Sestavy
  - Historie
  - Periodické aktivity
  - Rízení hotovosti
  - Pohledávky
  - Závazky
  - Dlouhodobý majetek
  - Zásoby
  - Nastavení
- Správa financí
- Prodej a marketing
- Nákup
- Sklad
- Výroba
- Projekty
- Plánování zdrojů
- Servis
- Lidské zdroje
- Správa
- Navertica
- Zástupci

**Účetní osnova**

Číslo	Název	V..	T..	Součet	T..	O..	O..	Pohyb	Saldo
598995	Daně z příjmů a př. účty celkem	V..	D..	590005..598...					917.092,00
600005	Tržby	V..	O..						
600500	Tržby z projektů	V..	Ú..			S..		-10.000,00	-10.000,00
601000	Tržby za vlastní výroby	V..	Ú..						
601010	Vlastní výroby	V..	O..						
601020	Vlastní výroby	V..	Ú..					-220.000,00	-220.000,00
601030	Vlastní výroby-EU	V..	Ú..					-34.000,01	-34.000,01
601040	Vlastní výroby-export	V..	Ú..						
601050	Slevy	V..	Ú..						
601090	Vlastní výroby celkem	V..	D..	601010..601...				-294.000,01	-294.000,01
602002	Tržby za služby	V..	O..						
602005	Služby spojené s prodejem	V..	O..						
602110	Služby-tuzemsko	V..	Ú..		P..	T..	S..	-10.208.080,39	-10.208.080,39

**601020 Vlastní výroby - Věcné položky**

tova...	Datum UZP	T..	Číslo dok...	Číslo účtu	Popis	T..	O..	O..	Částka
2.06.09	22.06.09	F..	103070	601020	Order 1021	P..	T..	V..	-180.000,00
8.02.10	18.02.10	F..	103071	601020	Objednávka 1034	P..	T..	V..	-40.000,00

**103071 Optika - Úctovana prodejní faktura**

Obecné Fakturace Dodávky Zahraniční obchod BizTalk Platby

Číslo: 103071 Zúčtovací datum: 18.02.10  
 Datum UZP: 18.02.10  
 Datum dokladu: 18.02.10

Zákazník-číslo: Z00010  
 Zákazník-číslo kontaktu: KT000147  
 Zákazník-název: Optika  
 Zákazník-adresa: Karenova 1  
 Zákazník-adresa 2:  
 PSČ/město zákazníka:  
 Zákazník-kontakt:  
 Text položky: Objednávka 1034

Číslo nabídky:  
 Číslo objednávky:  
 Původně přiřazené číslo:  
 Číslo externího dokladu:  
 Kód prodejce:  
 Centrum odpovědnosti:  
 Kolikrát vytištěno:

T.. Číslo Popis Množství Kód měř. Jednotk. Částka na  
 Z.. WK\_... Výrobek zinko-slitinový 2 TN 20.000,00 40.000,00

**Přehled zboží**

Číslo	Popis	Zásoby	Náhrada...	Kusovník	Číslo výr...	Číslo TN...	Základní ..
WK_000	Výrobek zinko-slitinový	0			WK_001		TN
WK_001	Svítek ocelový	25	✓				TN
WK_002	Svítek zinkový	40					TN
X0	Jed prudký	2		VZR_012			KG
X1	Komponenta 1	17					KG
X2	Komponenta 2	135					KG
X3	Komponenta 3	50					KG
X4	Komponenta 4	96,95					KG
1896-5	Stůl ATÉNY	55					KS
1900-5	Křeslo PARÍŽ, černé	495					KS

# Míra schopností a znalostí

- pro firmy často není rozhodující co nový zdroj umí, ale jaký zdroj je (*charakteristika osobnosti budoucího zaměstnance*)  
:
  - schopnost vést kolektiv
  - míra sebevědomí zdroje
  - kreativita
  - flexibilita
  - IQ

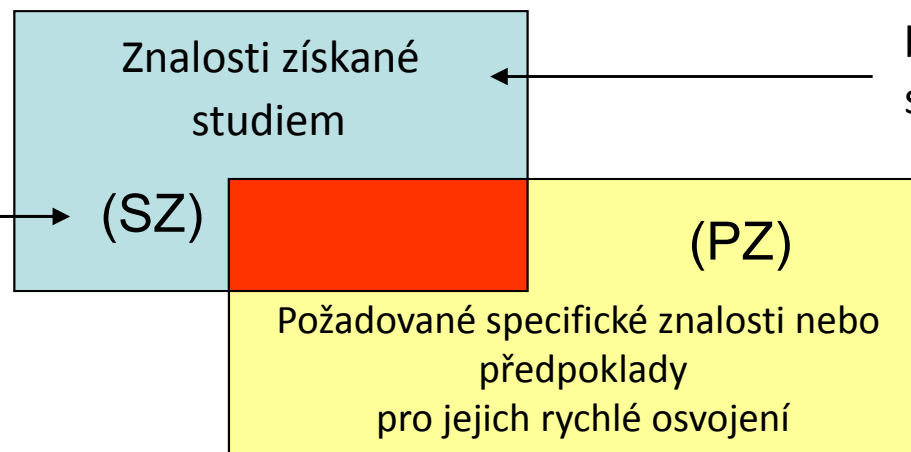
*„Není důležité CO, ale KDO“*

# Míra schopností a znalostí

- diskrepance mezi stávajícím portfoliem znalostí (SZ) a firmami poptávanými znalostmi (PZ)



firmy tento segment znalostí bohužel často **neumí využít** jako svoji budoucí konkurenční výhodu



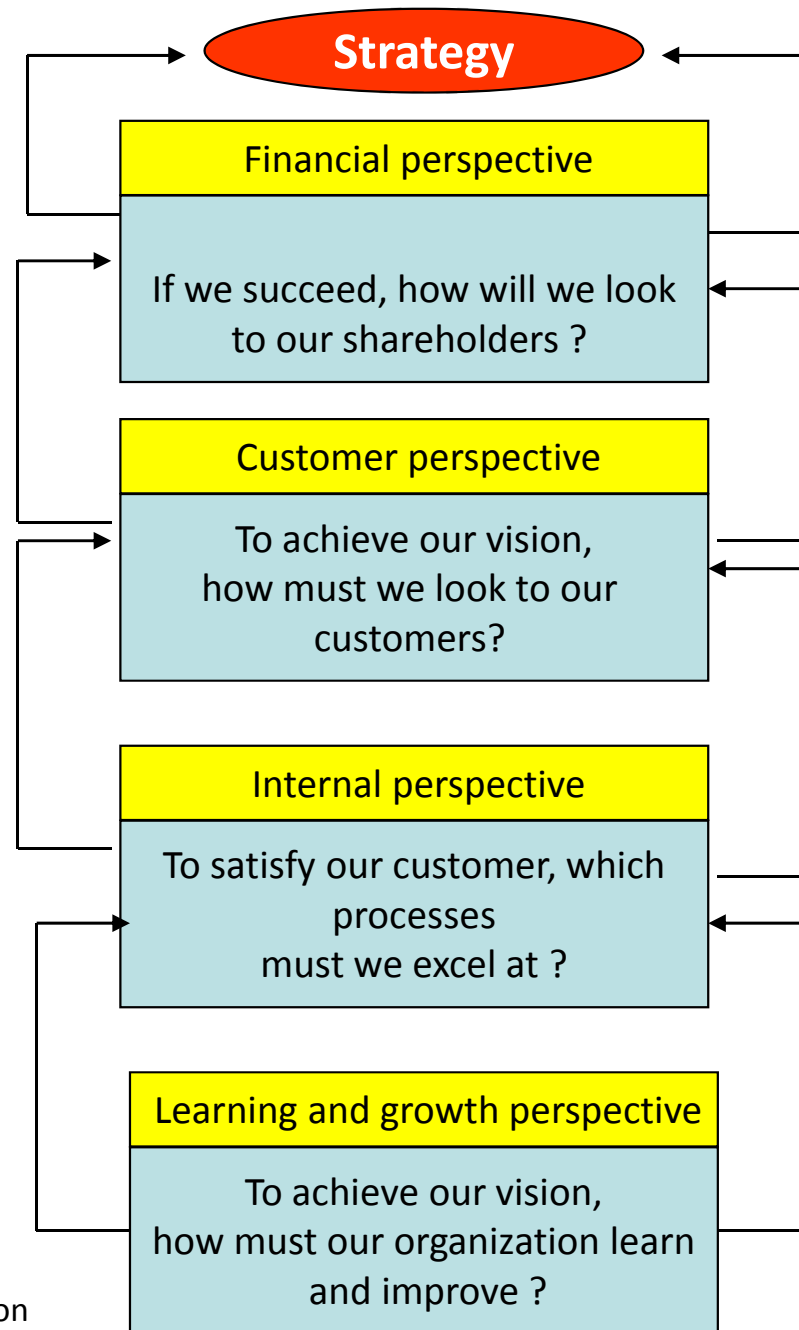
Na ESF potřeba maximalizovat



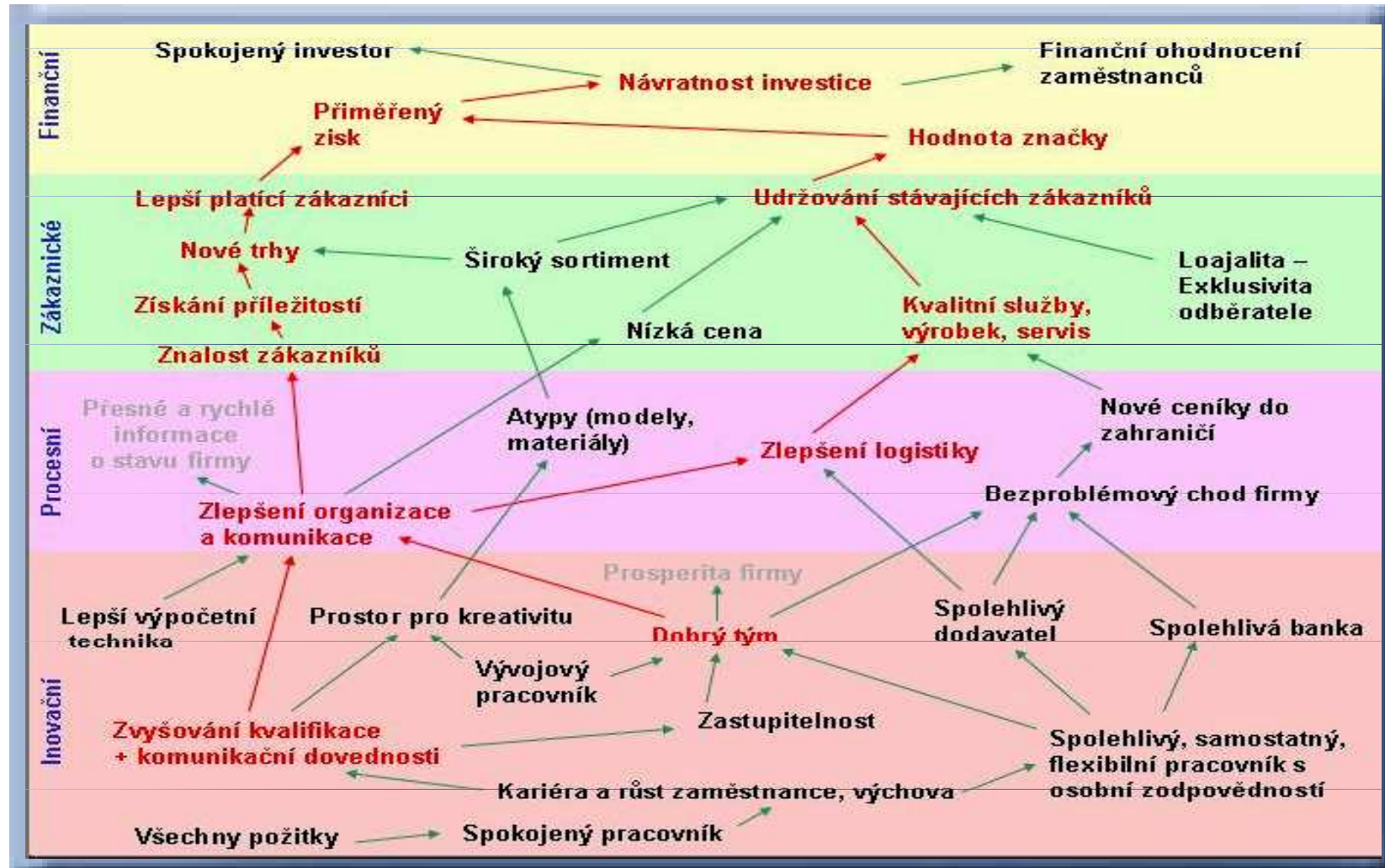
# Míra schopností a znalostí

- míra sebevědomí zdrojů (často zbytečně nízká – zvláště u stávajících znalostí)
- zdroje a jejich představy o svém ohodnocení (často přehnaně vysoká)

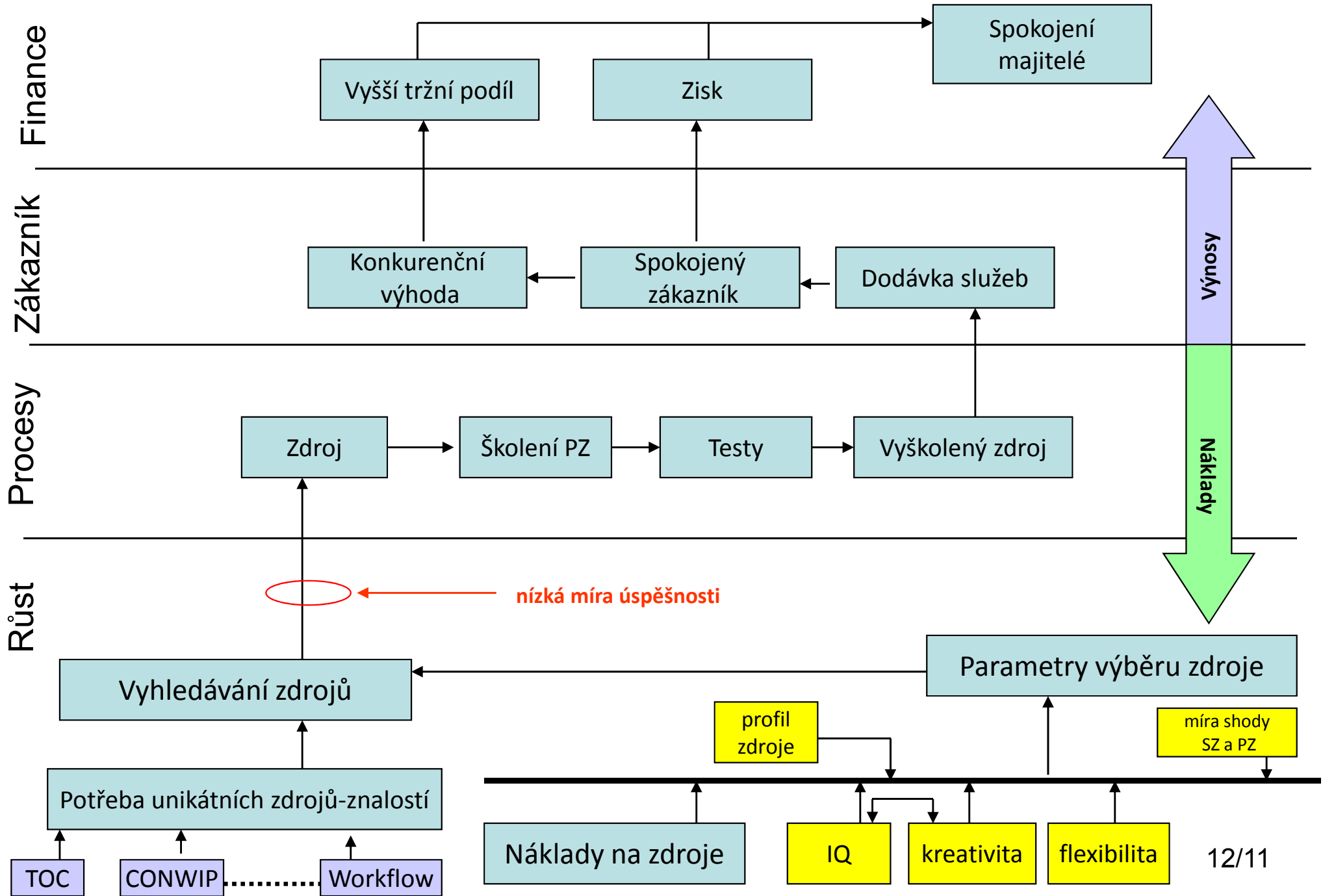
# Strategy Map-The Simple Model of Value Creation



# Causes and effects relationships



# Strategická mapa (BSC)- velmi zjednodušené schéma



## Zvýšení produktivity pomocí zrušení přestávek na kávu



Časté představy i velice kvalifikovaných manažerů o úsporách nákladů.

Děkuji za pozornost

