

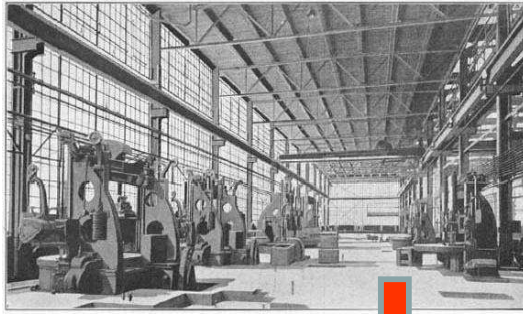
Jaromír Skorkovský, KPH,ESF MU BRNO

Stručný úvod MKH_RIOP

Koordináty...

- **Ing.J.Skorkovský,CSc.** VI.posch. KPH naproti sekretariátu katedry
- 1730@mail.muni.cz a jaromir.skorkovsky@navertica.com (důvody ústně)
- Předmět je přenášen cca 9 let pro MPH a nově 3 roky i pro MKH (ohlasy viz anketa)
- Materiály (prezentace) budou nejpozději d dvou dnů pro přednášce uloženy ve Studijních materiálech
- Dvě seminární práce, které budou využívat principy představených metod (časový harmonogram bude uveden dále v této přednášce)- prezentace poslední přednáška (konec dubna)
- Přednášky jsou rozděleny vždy na Dva bloky po 90 minutách

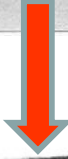
ERP, Excel,...



Dotazy



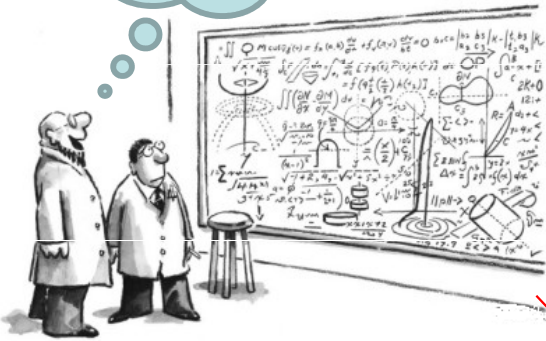
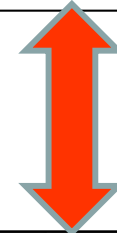
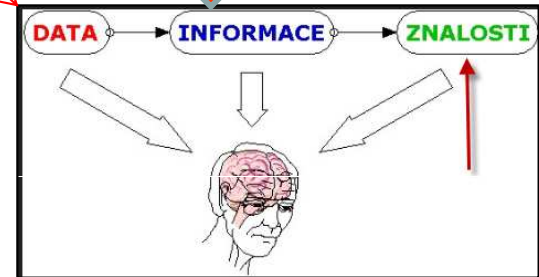
Zisky klesají, náklady stoupají, ...



Data 1



Data 2



Cíl 2



$$\text{DELTA} = |\text{Data1} - \text{Data2}| \text{ !!!!!}$$

Vybraná klíčová slova

- Metody – potřeby (co chceme měnit a jak to budeme dělat)
- Produktivita ,efektivita, výkon, zisk, – metriky (T,OE,I,KPI,.., definice)
- Teorie omezení – nástroje, Kritický řetěz, CPM a PERT
- MRP, MRP-II, **JIT**, DBR a CONWIP - nástroje
- MS Dynamics NAV (ERP systém) – nástroj – ukázky
- Plánování výroby a logistika – procesy
- Kapacitní omezení zdrojů– parametr omezení (stroje, lidé, materiál,..)
- Řízení jakosti a vybrané nástroje s tím spojené (Ishikawa, Kaizen,..)
- Workflow – nástroje
- Balanced Score Card (bude použito pro konstrukci **Strategické mapy**)
- Prospektová teorie
- OLAP
- Metoda Kepner-Tregoe
- **Portfolio znalostí studentů = SZ (stávající znalosti)**
- **Požadované znalosti = PZ**

Očekávání studentů

- Kredity – **co jiného** a dobrá perspektiva (**na trhu práce je nedostatek obdobně vzdělaných zdrojů**)
- Orientace ve vybraných metodách rozhodování využívajících strukturovaná data např. z ERP nástrojů (MS Dynamics NAV)- (lektora na využívané ERP v praxi studentů)
- **Praktický předmět** – zkušenosti z oboru (reálné hodnocení desítek Vašich předchůdců)
- BI – praktické využití – rozšíření obzorů, vliv na rozhodování
- Tajemství – co je za rohem (co jiného Vás může čekat v praxi- **studenti už praxi znají víc jak dobře na rozdíl od studentů denního studia**)

Očekávání studentů MKH_RIOP

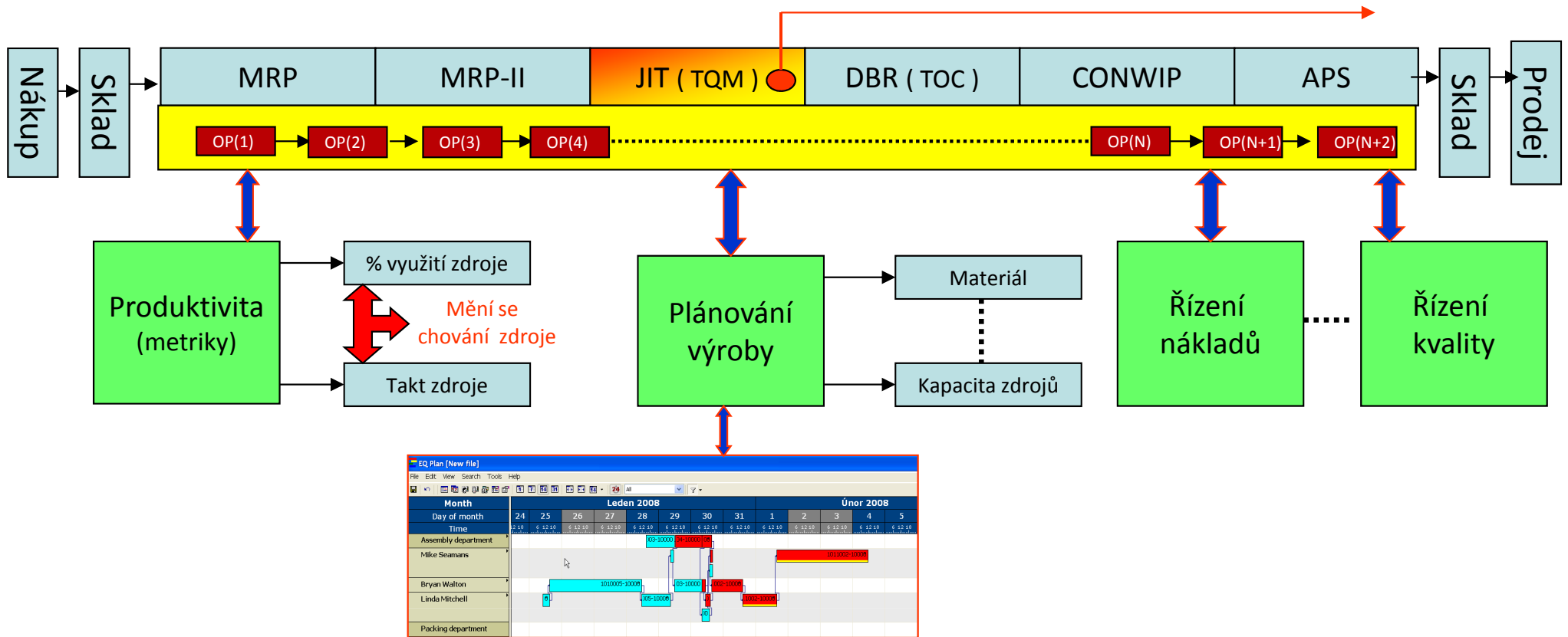
- TOC principy a další vybrané metody (viz další snímky) v oboru řízení prakticky využitelné a často používané (metoda kritického řetězce, BI, Kepner-Tregoe, Ishikawa a Prospektová teorie)- viz DP
- Rozšíření obzorů
- Jak metody používat a proč? Je relativně lehké je učit, ale těžké aplikovat
- V současné době povinné pro poslední ročníky

Časový plán MKH_RIOP- odhad

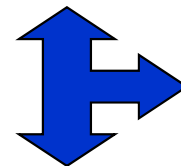
- 23.2. – projekty a teorie omezení (**ukázka dvou POT1 z loňského roku**)
- 9.3.- viz osnova (zadání POT1) –termín odevzdání POT1 bude oznámen e-maily včetně písemného zadání
- 9.4. - viz osnova (zadání POT2) prezentace POT1- termín odevzdání POT2 bude oznámen e-maily včetně písemného zadání
- 28.4. – viz osnova – prezentace vybrané POT (kriteria)

POUZE pro MKH_RIOP!!!

Logika příspěvku



Zaměstnavateli Požadované Znalosti = PZ

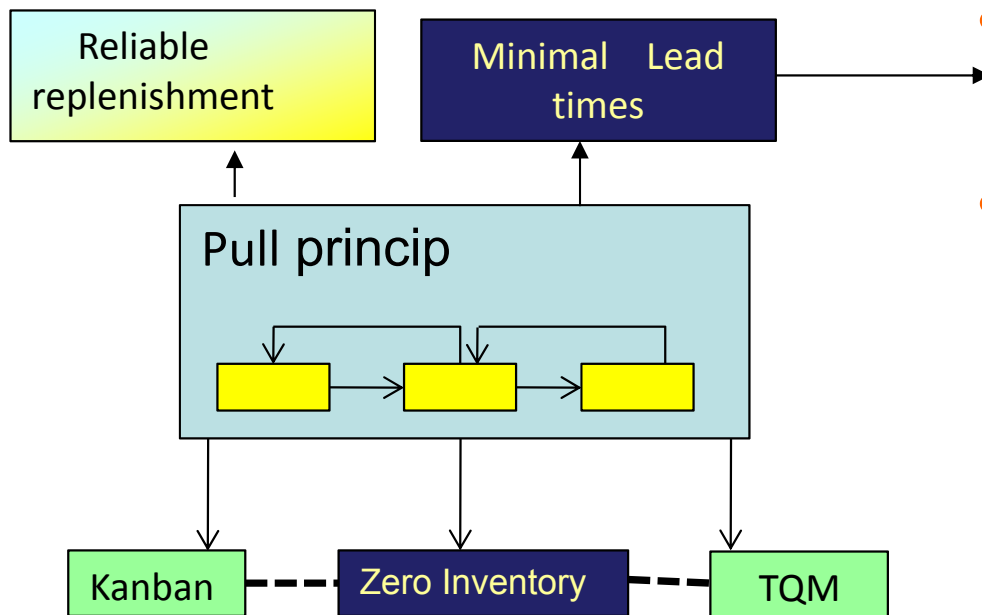


BSC-závěr prezentace

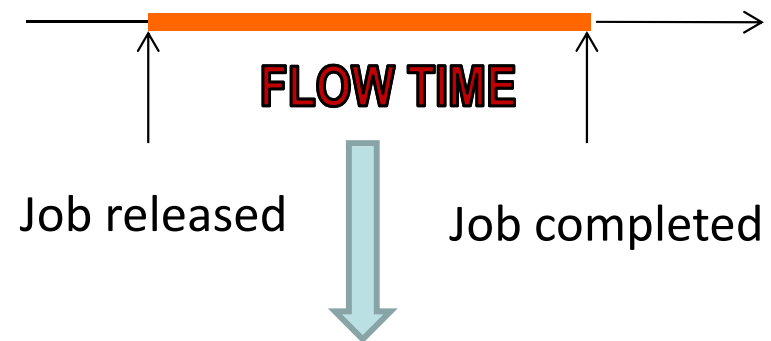
Stávající Znalosti studentů = SZ

JIT – only draft principles (as an example only)

Pro MKH-RIOP není potřeba – pouze informativní snímek !!!!



- 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)- první blesková ukázka systému

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
 - Mezipodnikové 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.účetý celkem	V..	D..	598995..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..	O..						
601050	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 - Všeobecné 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
 Zákazník-číslo Z00010 Datum UZP 18.02.10
 Zákazník-číslo kontaktu KT000147 Datum dokladu 18.02.10
 Zákazník-název Optika Číslo nabídky
 Zákazník-adresa Karenova 1 Číslo objednávky
 Zákazník-adresa 2 Původně přiřazené číslo
 PSČ/město zákazníka Číslo externího dokladu
 Zákazník-kontakt Kód prodejce
 Text položky Objednávka 1034 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

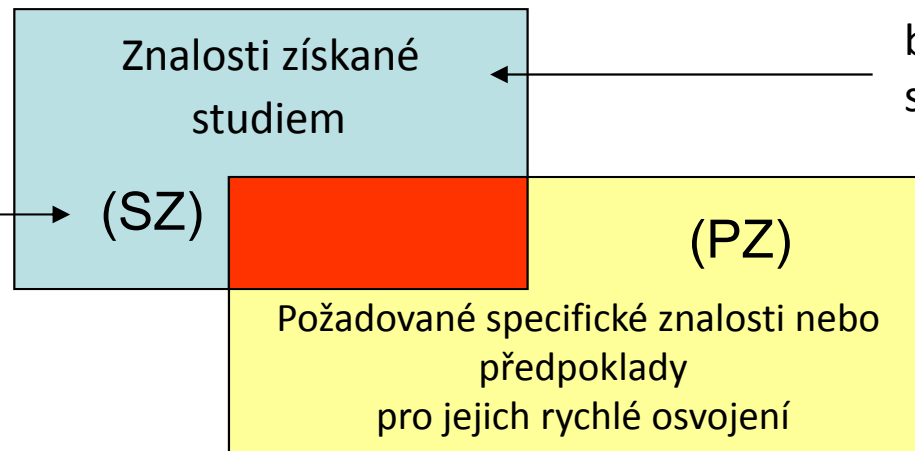
„Není důležité CO, ale KDO“

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

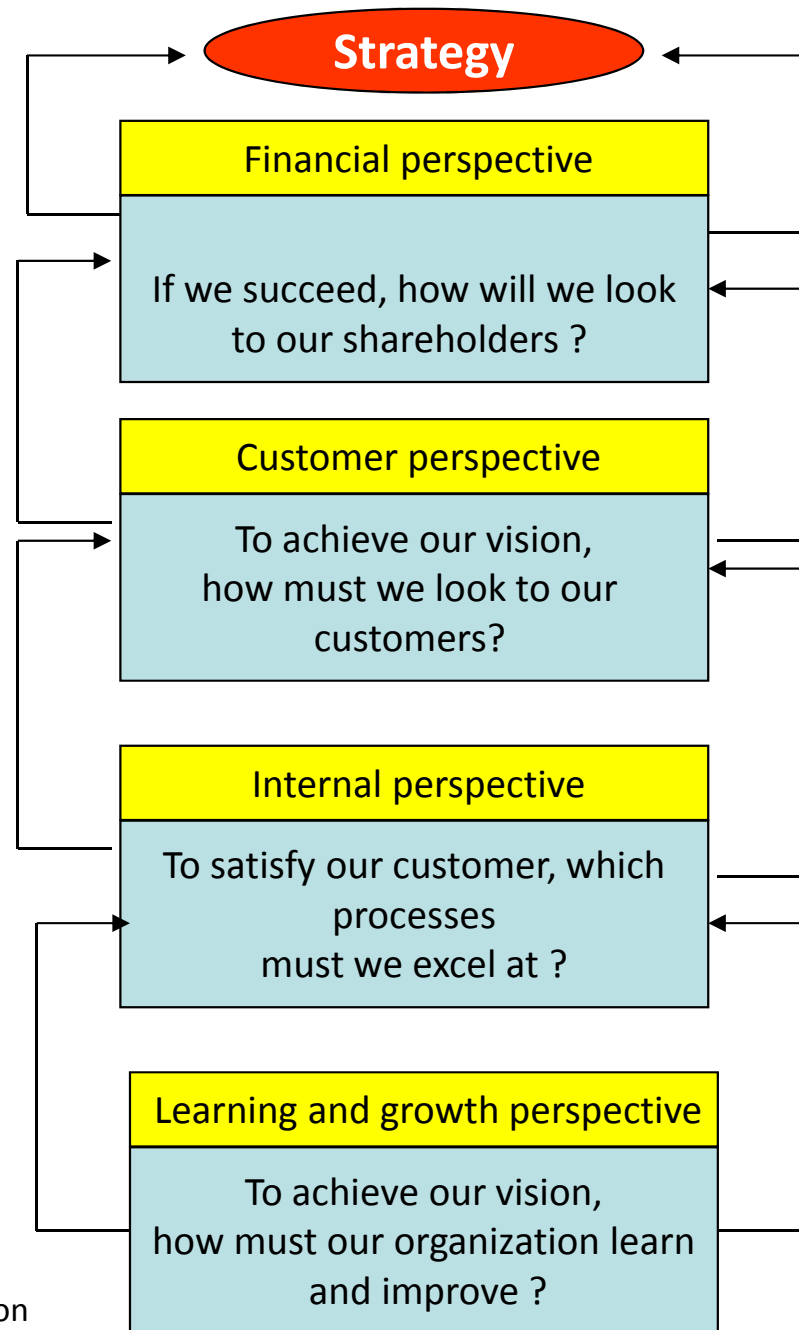


Na ESF potřeba maximalizovat

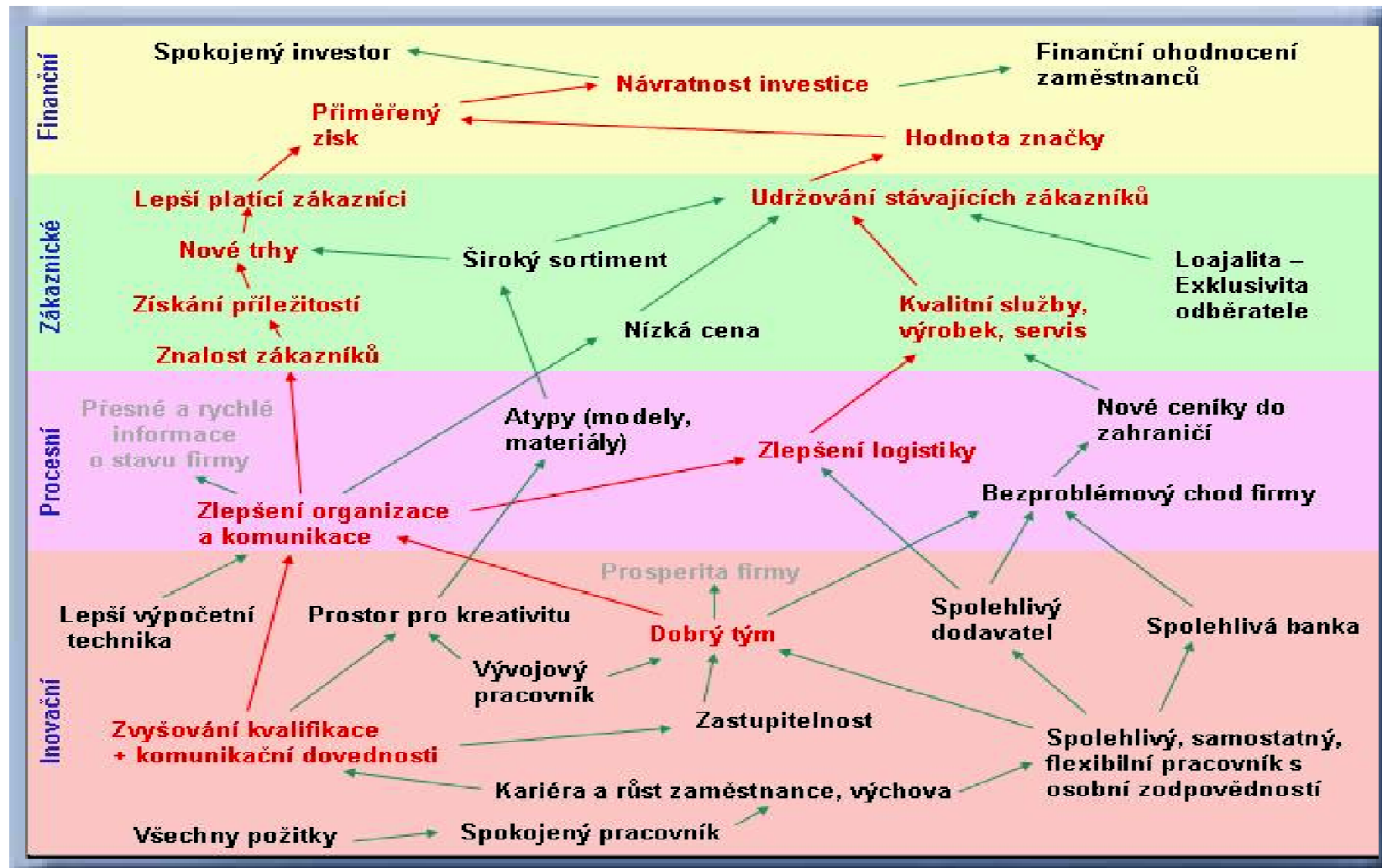
Míra schopností a znalostí

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

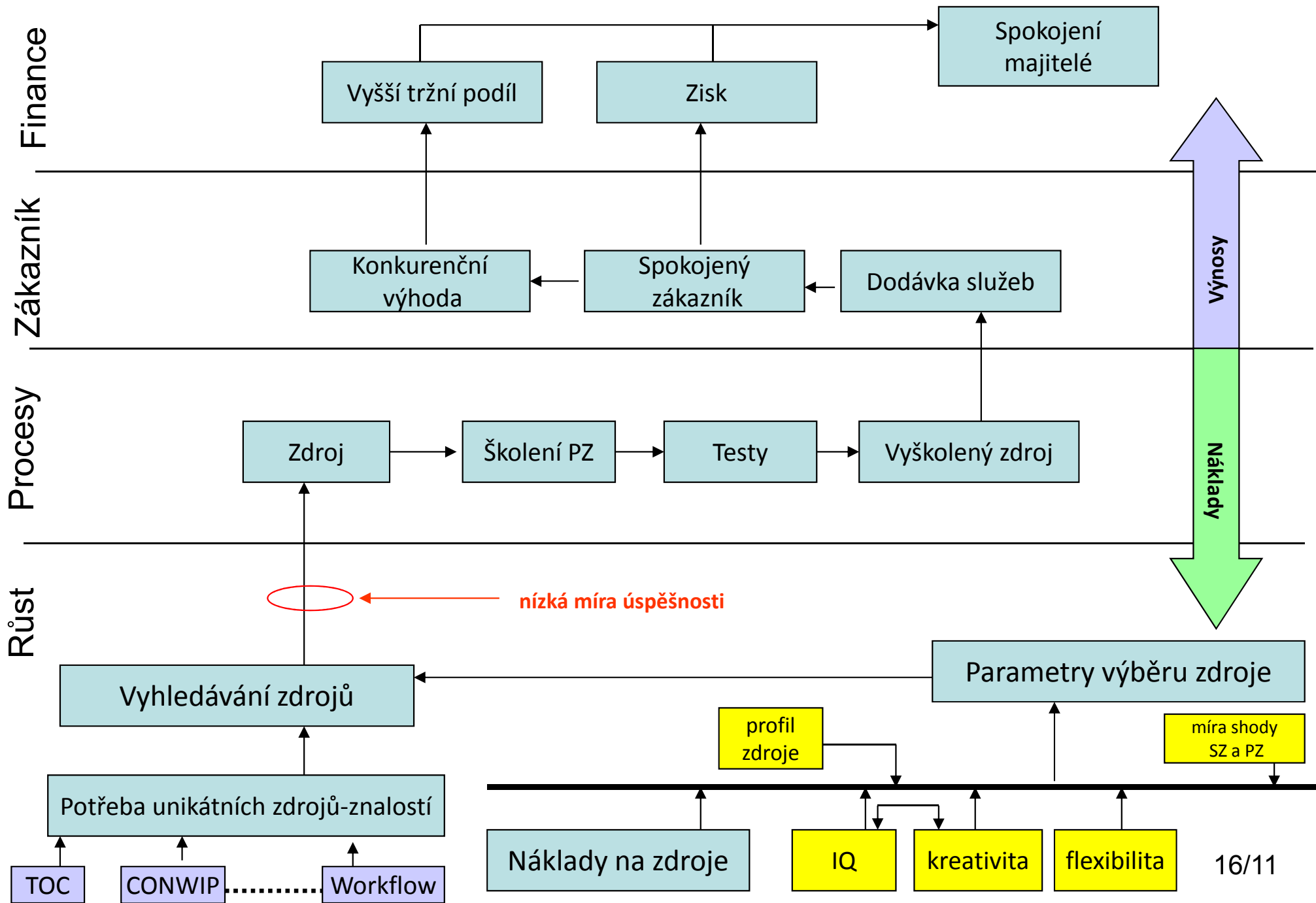
Strategy Map-The Simple Model of Value Creation



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.