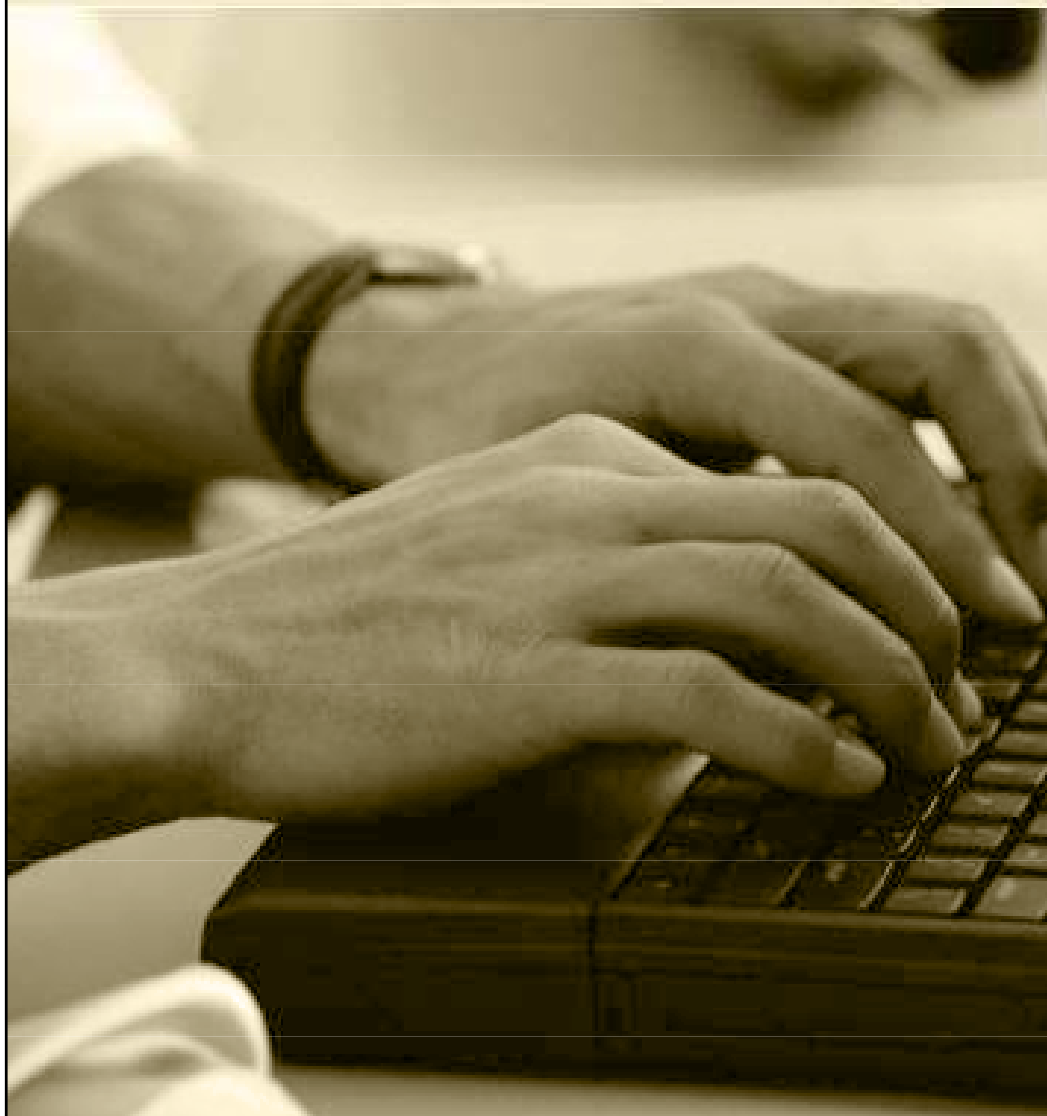
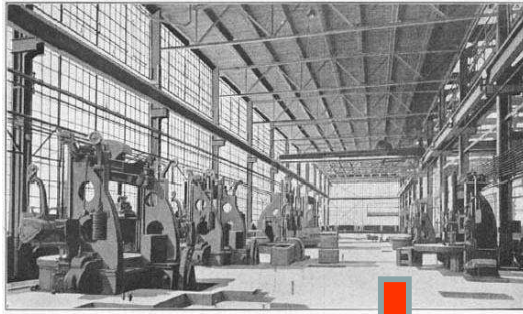


# Stručný úvod MKH\_RIOP a (MPH\_RIOP a BPH\_PIS1)

Jaromír Skorkovský, KPH,ESF MU BRNO



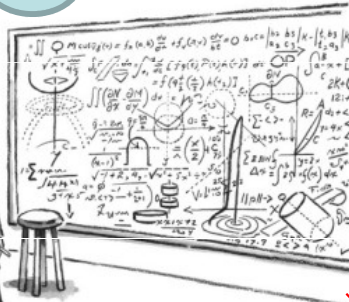
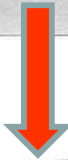
ERP, Excel,...



Dotazy



Zisky klesají, náklady stoupají, ...



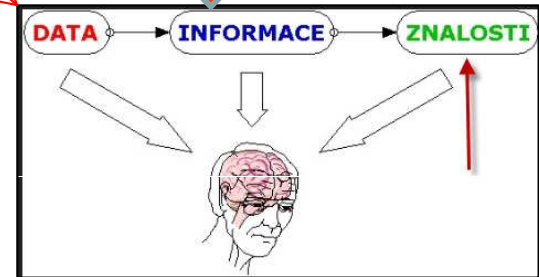
Data 1



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-Business Intelligence
- Metoda Kepner-Tregoe
- **Portfolio znalostí studentů = SZ (stávající znalosti)**
- **Požadované znalosti = PZ**

# Očekávání studentů BPH\_PIS I

- Kredity – **co jiného** a dobrá perspektiva (**na trhu práce je nedostatek obdobně vzdělaných zdrojů**)
- Orientace v ERP a metodách rozhodování využívajících strukturovaná data z ERP nástrojů
- ERP a účetnictví (reporting, controlling-nástroje pro manažerské účetnictví)
- **Praktický předmět** – zkušenosti z oboru (reálné hodnocení desítek Vašich předchůdců)
- BI – praktické využití – rozšíření obzorů, vliv na rozhodování
- Tajemství – co je za rohem (co Vás může čekat v praxi)
- Efektivita implementace ERP systémů
- ERP obecně – charakteristiky a funkčnosti
- Na pozadí funkcí ERP si zopakují základy účetnictví, logistiky, výroby nákup a prodej, apod.
- Sweet sides of the ERP

# Očekávání studentů BPH\_PIS I

- Rozeznat rozdíl mezi popisem funkcí a znalostí používání ERP a mezi přínosem využívání těchto nástrojů
- BP práce (DP práce) v podnicích, kde MS Dynamics NAV existuje
- Rozšíření znalostí trhu s ERP systémy
- Rozšíření znalostí týkajících se trhu práce
- TOC principy a řada dalších vybraných metod v oboru prakticky využitelné a často používané

# Očekávání studentů MPH\_RIOP

- Zkrácená verze PIS1-PIS2 rozšířená o vybrané kapitoly z oblasti řízení operací (MS Dynamics NAV 5.0)
- TOC principy a další vybrané metody (viz další snímek) v oboru řízení prakticky využitelné a často používané (metoda kritického řetězce)
- Základní orientace v ERP a základy jeho používání
- Rozšíření obzorů
- Data Mining- OLAP-BI (metody zpracování dat), CRM
- Jak metody používat a proč ?
- Důvody Vaší registrace : (z dřívějších odpovědí studentů : zajímavé, doporučení, praktické zkušenosti přednášejícího)
- V současné době povinné pro poslední ročníky

# Očekávání studentů MPH\_RIOP

- TOC
- Balanced Score Card
- Six Sigma a Ishikawa FBD – řízení kvality
- Metody řízení projektů (CC,CPM,CONWIP)
- Product Life Cycle
- Metoda Kepner-Tregoe
- atd.
- Flexibilita úpravy přednášek – sokratovská metoda výuky
- V seminářích budou vedle „hands on“ i části přednášek jejichž obsah bude určen jen pro RIOP

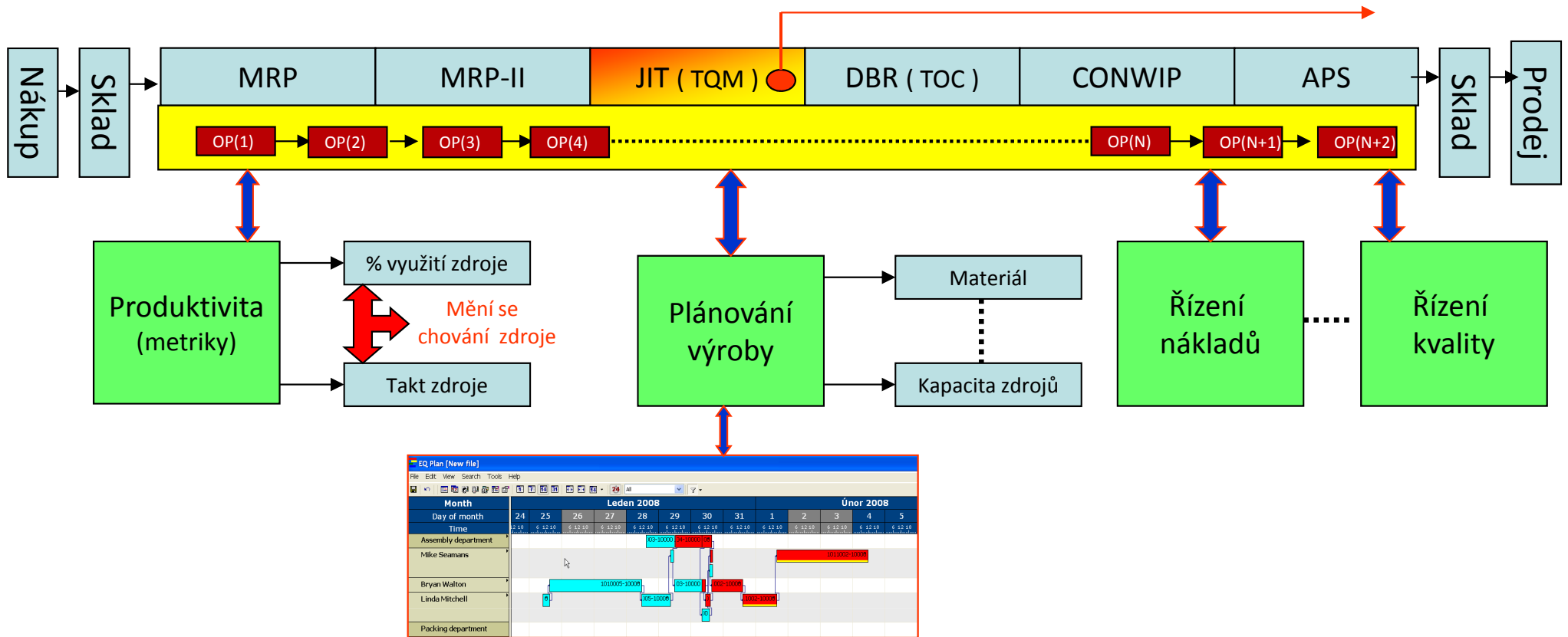
# Časový plán MKH\_RIOP- odhad

- 22.2. – projekty a teorie omezení
- 8.3.- viz osnova (zadání POT1) –termín odevzdání POT1 bude oznámen e-maily
- 9.3. - viz osnova (zadání POT2) prezentace POT1- termín odevzdání POT2 bude oznámen e-maily
- 27.4. – viz osnova – prezentace POT2

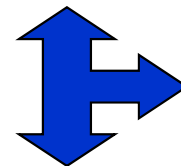
**POUZE pro MKH\_RIOP!!!**



# Logika příspěvku



Zaměstnavateli Požadované Znalosti = PZ

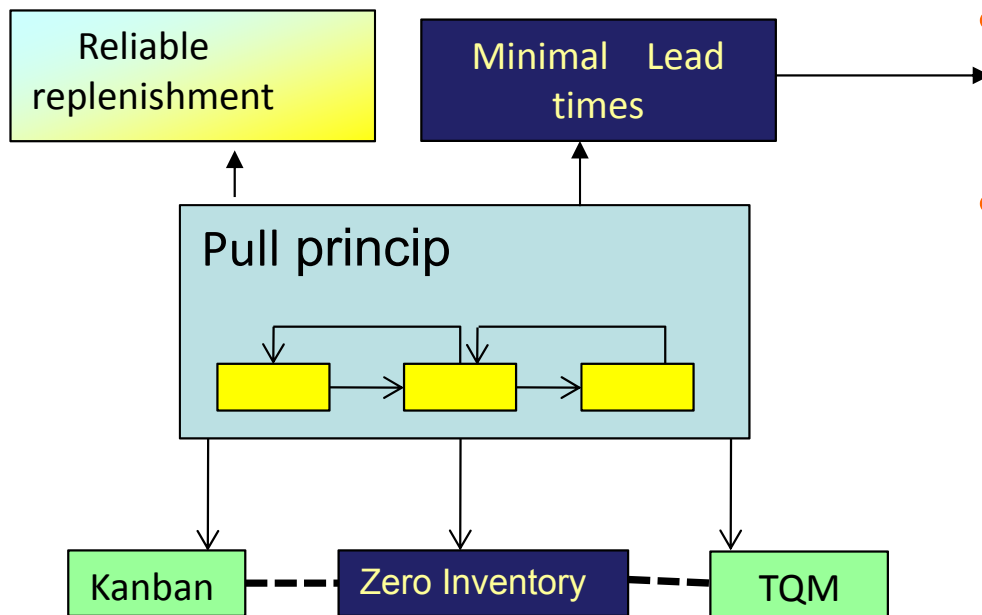


BSC-závěr prezentace

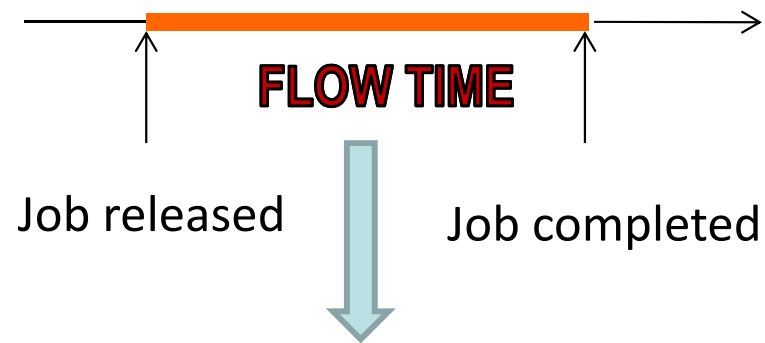
Stávající Znalosti studentů = SZ

# 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)

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	
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 - Všechné 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 . . . . .

**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

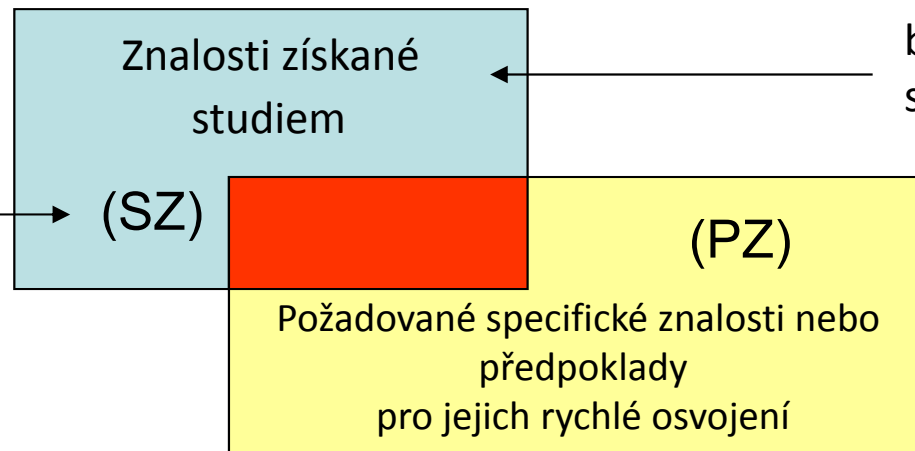
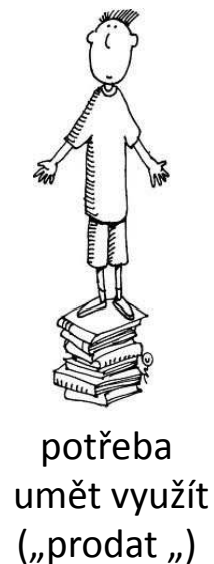
*„Není důležité CO, ale KDO“*

# 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

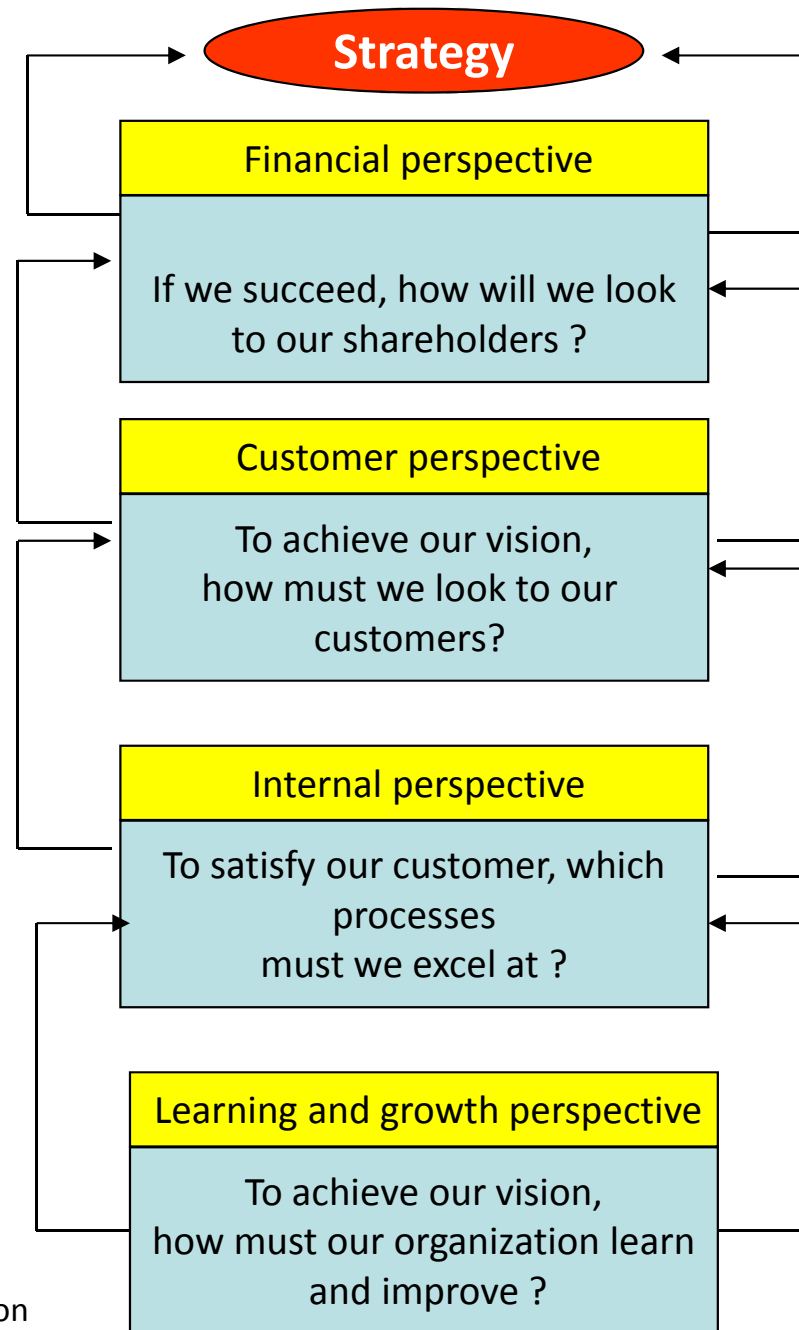


Na ESF potřeba maximalizovat

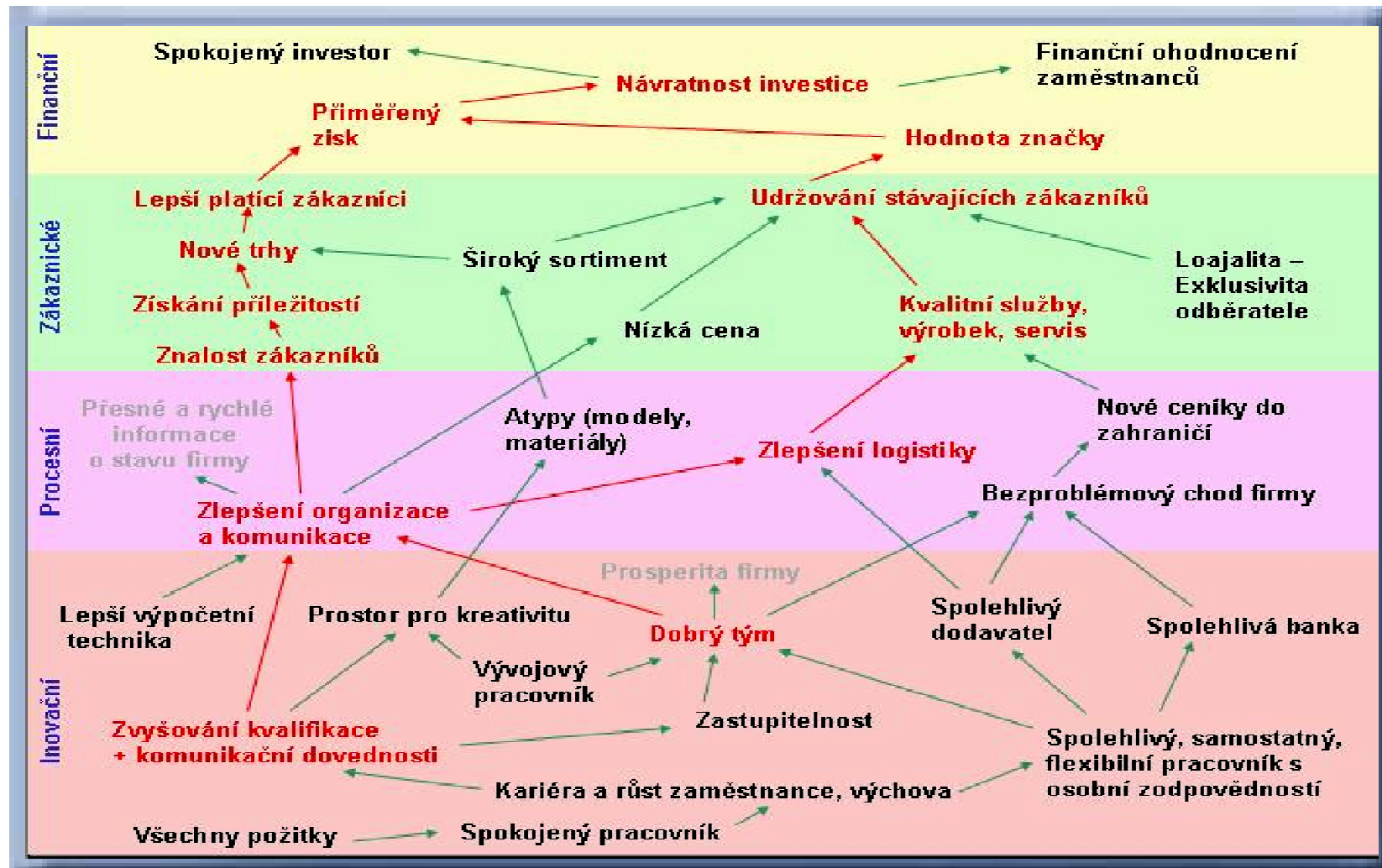
# Míra schopností a znalostí

- 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

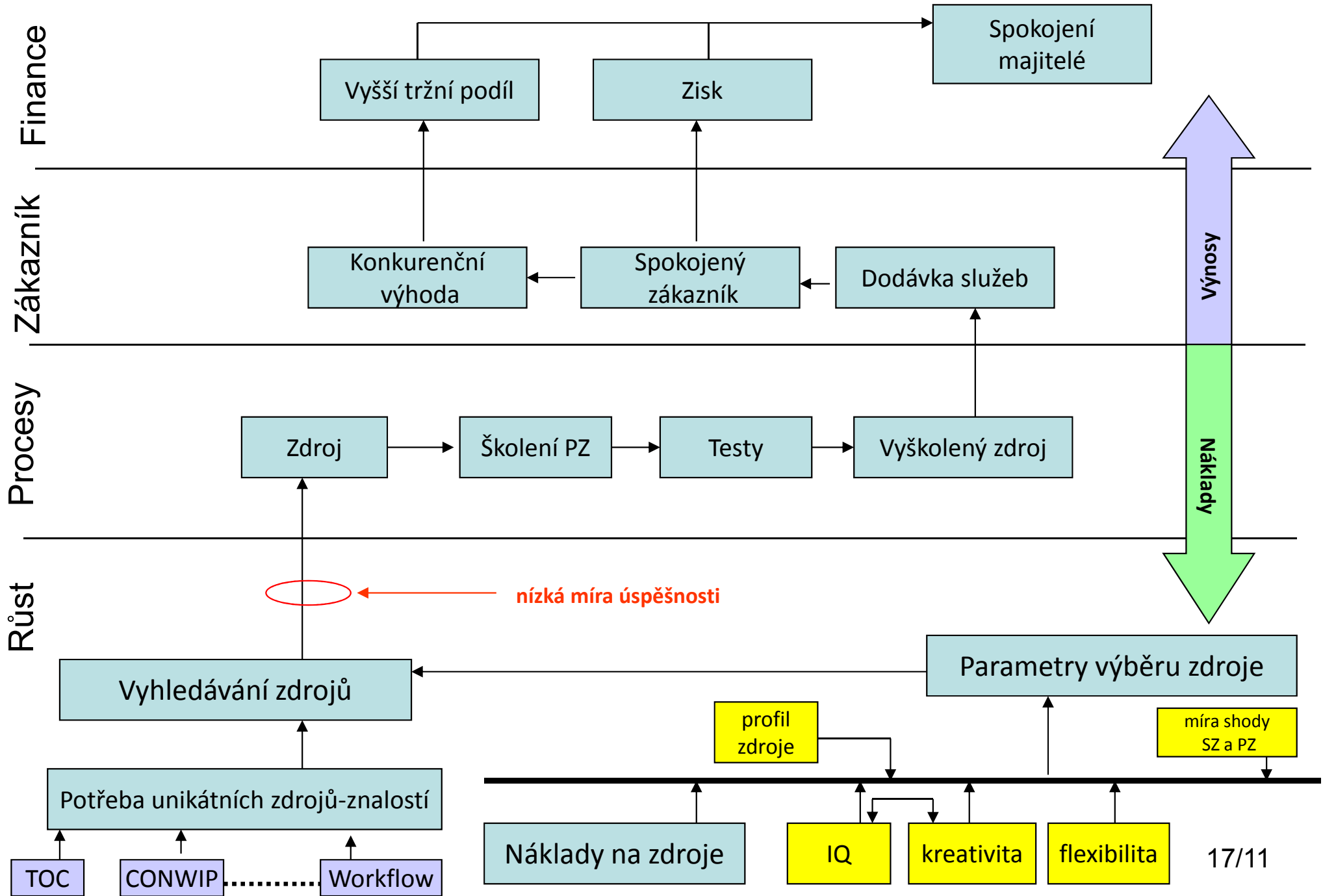


# Causes and effects relationships





# 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

