

# STÁTNICOVÉ OTÁZKY Z PŘEDMĚTU

## Podnikové informační systémy a Podnikové a informační systémyII

---

1. Definujte a objasněte roli informací v podniku. Zdroje informací a jejich ochrana.
2. Definice informace a její využití. Systémy ERP – pojem a ERP jako nástroj pro řízení podniku
3. Základní charakteristiky informačních systémů a jejich modely. Historie vývoje informačních systémů.
4. ERP systémy – základní vazby, funkční a datový pohled (tabulky, relace mezi tabulkami a objekty, okna- formuláře, zprávy, dataporty). Vrstvy ERP systémů, globální architektura
5. Hierarchie v ERP systémech, vazby mezi stavebními bloky ERP systémů
6. Síťová a hierarchická struktura v ERP systémech. Technologická architektura.
7. Dvojvrstvá architektura a architektura klient – server
8. Transakční zpracování a datová integrace – vysvětlení pojmu rollback
9. Databáze – hlavní typy, vlastnosti databází a jejich typy. Vyjmenujte některé komerční typy databází
10. Transakční procesní systém – definice, základní pojmy
11. Marketing – pojem, marketingový mix
12. SWOT analýza. Externí, interní faktory, využití a příklady využití při popisu ERP a všech činností s tím spojených včetně charakteristiky trhu teď a v budoucnosti.  
Vlastností ERP systémů z hlediska přínosu konkurenčních výhod.
13. Obchodní strategie, hledání zákazníka – příklady z praxe
14. Základní kroky implementace ERP systémů, možná rizika, přínos produktu, rozbor námitek zákazníků v průběhu výběrového řízení, při implementaci a ve fázi využívání ERP.
15. Aplikace CRM a její využití
16. Výběrové řízení – průběh na straně zákazníka a uchazeče, postup při účasti
17. Licence, licenční smlouva, implementační práce – základní postup
18. Metody řízení procesů – rozdělení, základní definice
19. Model WORKFLOW, popis, aplikace
20. Model OLAP, popis, aplikace, data mining, datové sklady
21. Teorie omezení – nákladový a výnosový pohled, řízení podniku podle úzkého místa, základní metriky
22. Logické stromy a jejich použití, vazby stromových struktur
23. 5 základních kroků TOC, přínosy TOC
24. Drum-Buffer-Rope, MRP-II a JIT – základy principů řízení výroby
25. Metoda kritického řetězu – definice, popis. Kritická cesta, kritický řetězec a buffer management. Multitasking.
26. Balanced Scorecard – definice, cíle, měřítka, popis jednotlivých oblastí
27. Projekt implementace ERP systému – definice, fáze, rizika
28. ERP na českém trhu a prognóza výhledu trhu s ERP systémy.
29. Bolesti v procesech zákazníka a přínosy v důsledku implementace ERP
30. Bostonská matice a životní cyklus ERP systémů
31. Rizika implementace ERP systémů (typy rizik, jejich identifikace, metody snížení vlivů rizikových faktorů)

## 1. Původ systému ERP systému (Dynamics NAV) a jeho stručné charakteristiky

**Rozpad otázky :** kde byl ERP systém vytvořen, jeho architektura, cílový segment uživatelů, co to znamená ERP jako mezinárodní produkt a aspekty s tím spojené, škálovatelnost ERP systému - modulárnost řešení a jeho význam, význam kvality podpory a rychlost odezvy, charakter distribučního řetězce, základní technologické přednosti ERP Dynamics NAV (původně Navision) jako je zálohování za chodu-verze a existence kalkulovaných polí

## 2. Okna ERP systému

**Rozpad otázky :** vysvětlení formulářů jako nástrojů ke „zviditelnění“ údajů z tabulek a to, že je možné těchto oken otevřít více a vysvětlení jejich přínosu. Typy oken – jako jsou karta, seznam a maticové okno – praktická ukázka (např. okno zboží dle lokací spuštěné z karty zboží). Typy polí v tabulkách a relace mezi tabulkami – praktická ukázka (co to znamená look-up a pole typu Option)

## 3. Typy objektů systému Dynamics NAV

**Rozpad otázky :** tabulky, formuláře, zprávy, code units, dataporty, menu a vývojové prostředí systému – praktická ukázka při vstupu do vývojového prostředí Object Designer s použitím tabulky číslo 18, které je tímto nástrojem v demonstrační databázi přístupné. Co to je vlastnost pole. Ovládání myši nebo použitím kombinací funkčních kláves.

## 4. Kalkulovaná pole – vysvětlení principu

## 5. Filtrace jako nástroj pro efektivní získání informací

**Rozpad otázky :** klávesy F7 a využití tzv. plovoucího filtru (Flow Filter)– a praktická ukázka na seznamu zboží a účetní osnově ve skupině účtů 602 pro různé časové okno

## 6. Navigace z položek

**Rozpad otázky :** vysvětlení a přínosy tohoto nástroje. Princip získání informace odkudkoli se mohou dostat kamkoli. Praktická ukázka

## 7. Náповěda systému

**Rozpad otázky :** praktická ukázka užití klávesy F1, tlačítka Náповědy, vysvětlení a praktická ukázka na deníku fyzické inventury, které se nachází v menu Sklad->Zásoby->Deníky fyzické inventury. Co to je kontextová náповěda

## 8. Bezpečnost systému

**Rozpad otázky :** rozsah bezpečnosti na databázi, firmu, tabulku a záznam.. Zabezpečení pomocí hesel. Co to je ID a přiřazení uživatelů k předem nadefinovaným rolím a právům s tím spojených, přímé a nepřímé zápisy – viz definice rolí na vybrané objekty a jejich povolování.

## 9. Kmenová data I

**Rozpad otázky :** karta zákazníka nebo odběratele a popis nejdůležitějších polí na záložkách obecné, fakturace, platby a zahraniční obchod (např. Saldo, Adresa, Obecná obchodní účetní skupina, DPH účetní skupina a Skupina zákazníka a vazby těchto skupin na obdobné kódy v tabulce zboží. Platební podmínky, Jazyk a Měna s vazbou na tabulku měn a směnné kurzy. Co to jsou položky nad tabulkami odběratelů a dodavatelů. a jejich vysvětlení

## 10. Kmenová data II

**Rozpad otázky :** karta účtu a karta zboží a popis nejdůležitějších polí jako je Saldo, Typ účtu, Přímé účtování a rozdíl mezi účty výsledovky a rozvahy. Na kartě zboží pak všechny důležité pole na záložkách obecné, fakturace, doplnění a plánování. Co to jsou položky zboží a položky ocenění. Z karty účtu pak vysvětlit pojem věcná položka a ukázat z vybraného syntetického účtu 602 typ položky faktura a funkci Naviguj.

## 11. Metody vyrovnání v Navision

**Rozpad otázky :** vysvětlit pojmy FIFO a Průměrná cena. Vysvětlit pojem Bezpečnostní zásoba (minimum na skladě). Vysvětlit význam pole Způsob přiojednání

## 12. Prodejní slevy

**Rozpad otázky :** praktická ukázka nastavení prodejních cen jiných než jednotková cena na kartě zboží a nastavení řádkových slev. Vysvětlení pojmů jako je skupina zákazníků. Vysvětlení pojmu množstevní sleva a její nastavení.

## 13. Nákupní objednávka (nákup zboží)

**Rozpad otázky :** provedení nákupu vybraného zboží, vysvětlení postupu použitého pro nákup a po zaúčtování klávesou F11 ukázat dohledání vlivu této akce. Finance->Historie->Věcné položky, položky dodavatele z karty dodavatele. Položky zboží a položky ocenění z karty zboží.

## 14. Prodejní objednávka (prodej zboží)

**Rozpad otázky :** provedení prodeje vybraného zboží, vysvětlení postupu a po zaúčtování klávesou F11 ukázat dohledání vlivu této akce. Finance->Historie->Věcné položky, dále pak z karty odběratele zobrazte jeho položky. Z karty zboží zobrazte položky zboží a položky ocenění

## 15. Sešit požadavků a jeho použití

**Rozpad otázky :** praktická ukázka postupu při vytvoření prodejní objednávky, dále pak ukázka vlivu vytvořené prodejní objednávky v sešitu požadavků. Ukázat sledování zakázky. Vytvoření nákupní objednávky ze sešitu požadavků pomocí zatrhnutí pole Hlášení akce. Ukázka okna s názvem K dispozici dle období a Sledování zakázky. Vazba na způsob přibojednání typu Dávka-pro-Dávku a nastavení pole Cyklus přibojednání =1T.

## 16. Výrobní kusovník a TNG postup

**Rozpad otázky :** praktická ukázka co se má vyrábět, z čeho se výrobek skládá a jak se výrobek bude vyrábět. Vysvětlení pojmu kusovník a technologický postup. Vysvětlení pojmu strojní a pracovní centrum. Vysvětlení pojmu nastavovací čas a čas operace.

## 17. Výrobní zakázka vydaná

**Rozpad otázky :** praktická ukázka vytvoření výrobní zakázky na zadní náboj kola definovaný v demonstrační databázi a odhlášení spotřeby materiálů a zdrojů (strojních a pracovních center) pomocí deníků výroby spuštěného tlačítkem přímo z vydané výrobní zakázky

## 18. Dimenze

**Rozpad otázky:** vysvětlení pojmu dimenze a důvody jejich používání. Jejich nastavení ve financích a nastavení předdefinovaných hodnot u kmenových tabulek zboží, dodavatele a odběratele. Ukázka spuštění předdefinované sestavy analýzy dle dimenzí dle výběru.

## 19. CRM – vysvětlení pojmu a praktická ukázka

**Rozpad otázky:** vysvětlení pojmu Customer Relationship Management. Vysvětlení pojmu karta kontaktu a definice dotazníku (profilu) společnosti na kartě nebo pracovníků (osob) těchto společností. Vazba na karty dodavatelů. Vysvětlení pojmu tržní segment a jeho definice v ERP systému.

**Doporučená  
literatura** :

Doc. Ing. Josef Basl, CSc., *Podnikové informační systémy, podnik v informační společnosti*, Praha, Grada, 2002, ISBN 8024702142

Pavel Učeň a kolektiv, *Metriky v informatice*, Praha, Grada Publishing, 2002, ISBN 8024700808

Doc. Ing. Josef Basl, CSc., *Teorie omezení v podnikové praxi: zvyšování výkonnosti podniku nástroji TOC*, Praha, Grada, 2003, ISBN 802470613X.

Ing. Antonín Carda, CSc., Ing. Renata Kunstová, *Workflow: nástroj manažera pro řízení podnikových procesů*, Praha, Grada, 2003, ISBN 8024706660

Eliyahu M. Goldratt, *Kritický řetězec*, Praha, Inter Duality, 1999, ISBN 8090277004

Eliyahu M. Goldratt, Eli Schragenheim, Carol A. Ptak, *Jak vzniká zisk*, Praha, Grada Publishing, 2004, ISBN 8024709543

Ing. Jaromír Skorkovský, CSc., *Soubor power pointových přednášek poskytnutých v rámci výuky*

**Oblasti :**

Informační společnost

Obecné využití ERP systémů

Architektura

Marketing ERP systémů

Metody řízení procesů navazující na data a informace poskytované ERP systémy