

Stručný úvod MKH_RIOP

Jaromír Skorkovský, KPH,ESF MU BRNO



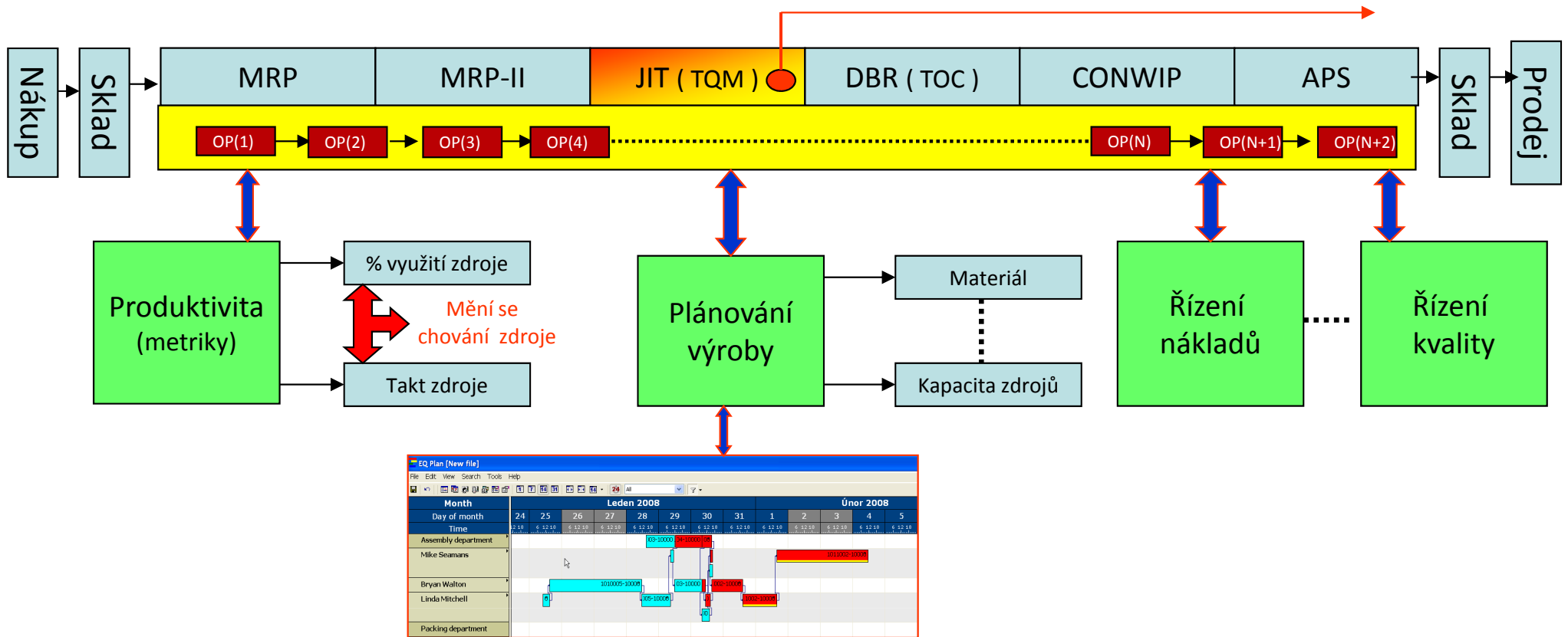
Vybraná klíčová slova

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

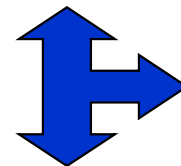
Časový plán - odhad

- 25.2.(sobota) – projekty a teorie omezení a TT
- 10.3.(sobota 8:30-11:50)- pokračování viz osnova a ústní specifikace zadání POT (do 16.3.2012 bude zasláno zadání mailem–bude termín odevzdání 6.4.2012.)
- 11.3.(neděle 8:30—11:50) pokračování viz osnova 6.4.2012–bude termín odevzdání POT - mailem
- 29.4. (neděle 8:30-11:50) - viz osnova + prezentace předaných POT : 4 minuty každé vystoupení- důvod – příprava na stresové – časově ohraničené prezentace na SZZ a schopnost kumulovat a prezentovat důležité informace v **krátkém, časovém rozmezí**

Logika příspěvku



Zaměstnavateli Požadované Znalosti = PZ

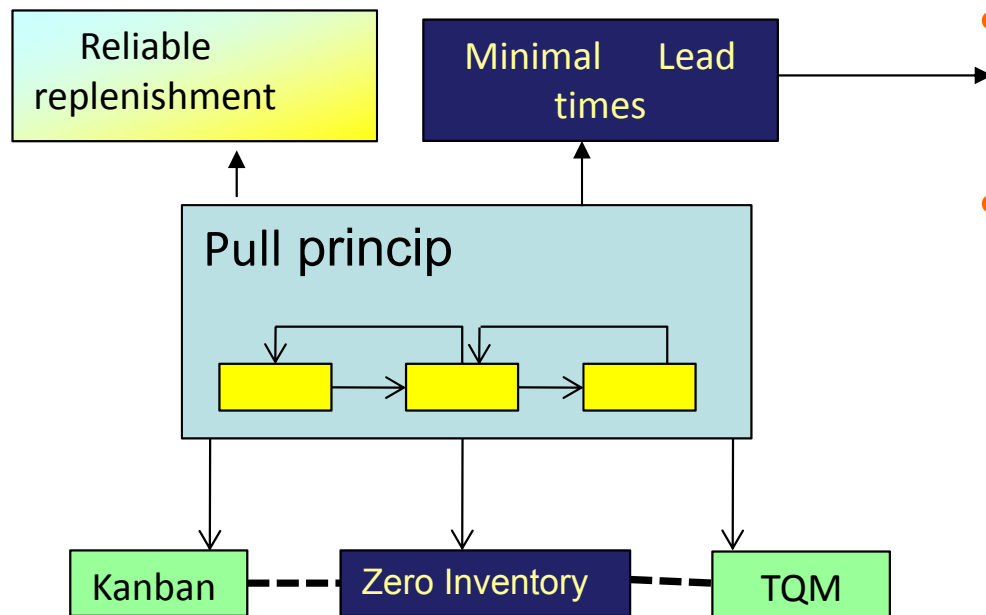


BSC-závěr prezentace

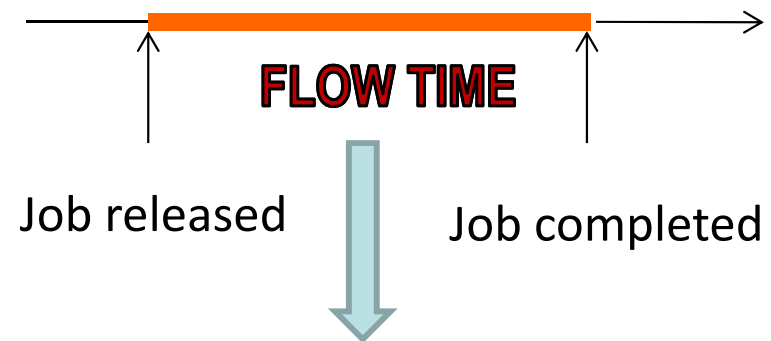
Stávající Znalosti studentů = SZ

JIT – only draft principles (as an example)

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 - 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
 Zákaznik-číslo Z00010 Datum UZP 18.02.10
 Zákaznik-číslo kontaktu KT000147 Datum dokladu 18.02.10
 Zákaznik-název Optika Číslo nabídky
 Zákaznik-adresa Karenova 1 Číslo objednávky
 Zákaznik-adresa 2 Původně přiřazené číslo
 PSČ/město zákazníka Číslo externího dokladu
 Zákaznik-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

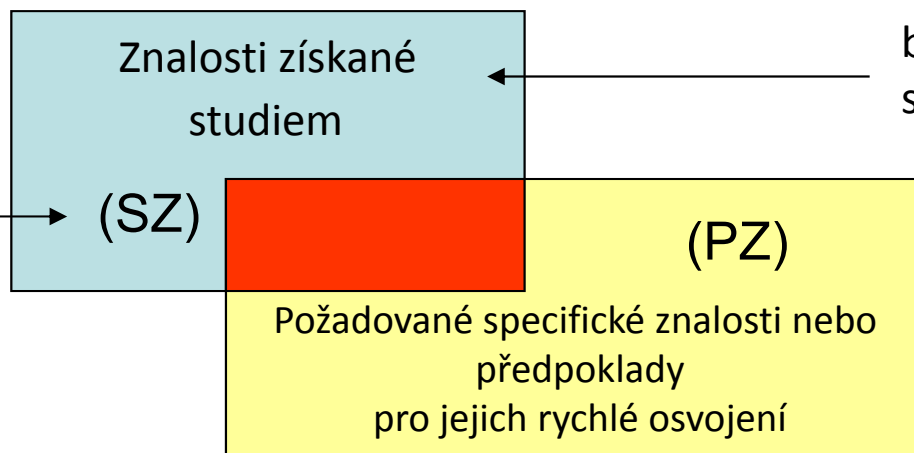
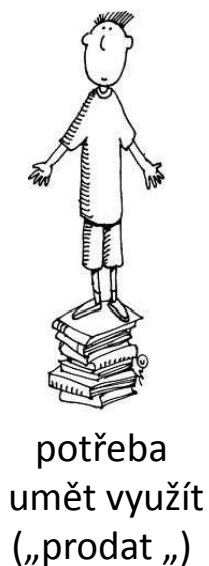
„Není důležité CO, ale KDO“

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

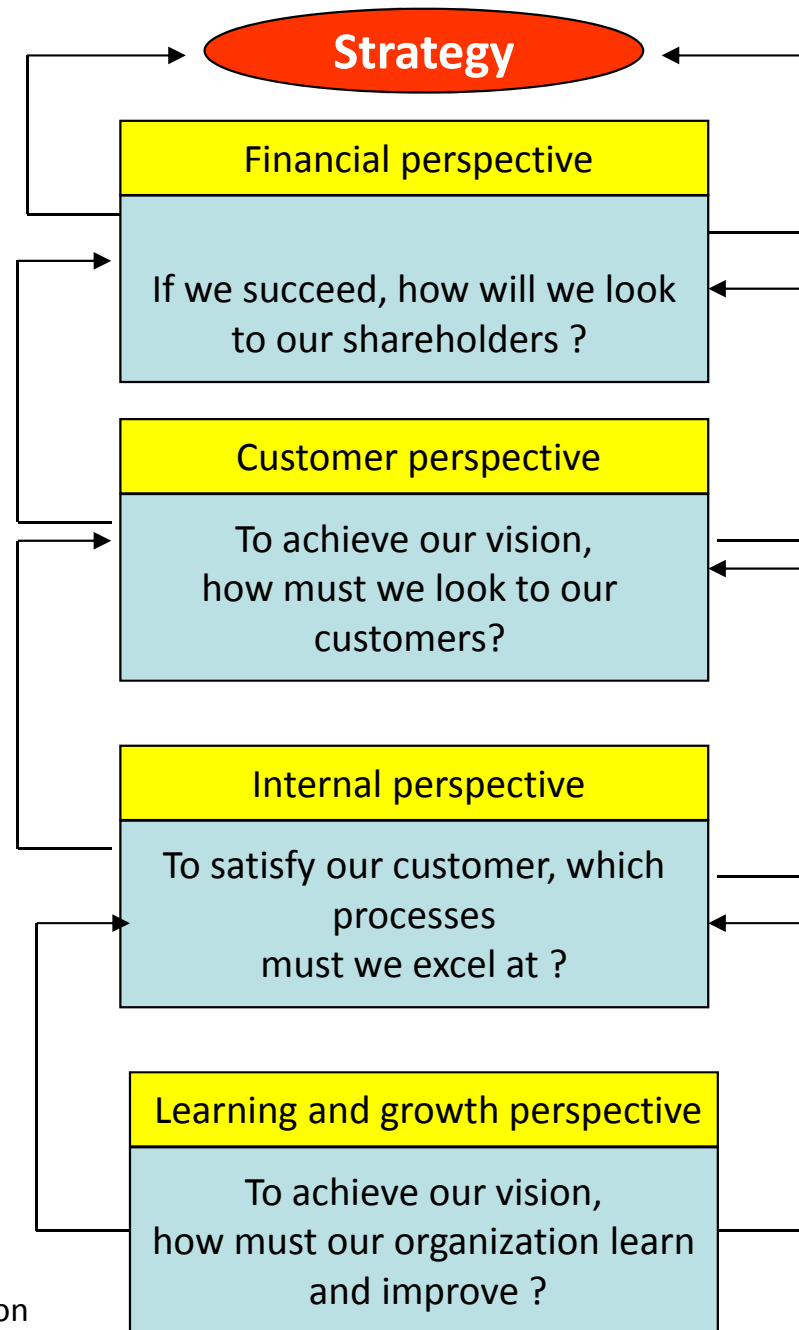


Na ESF potřeba maximalizovat

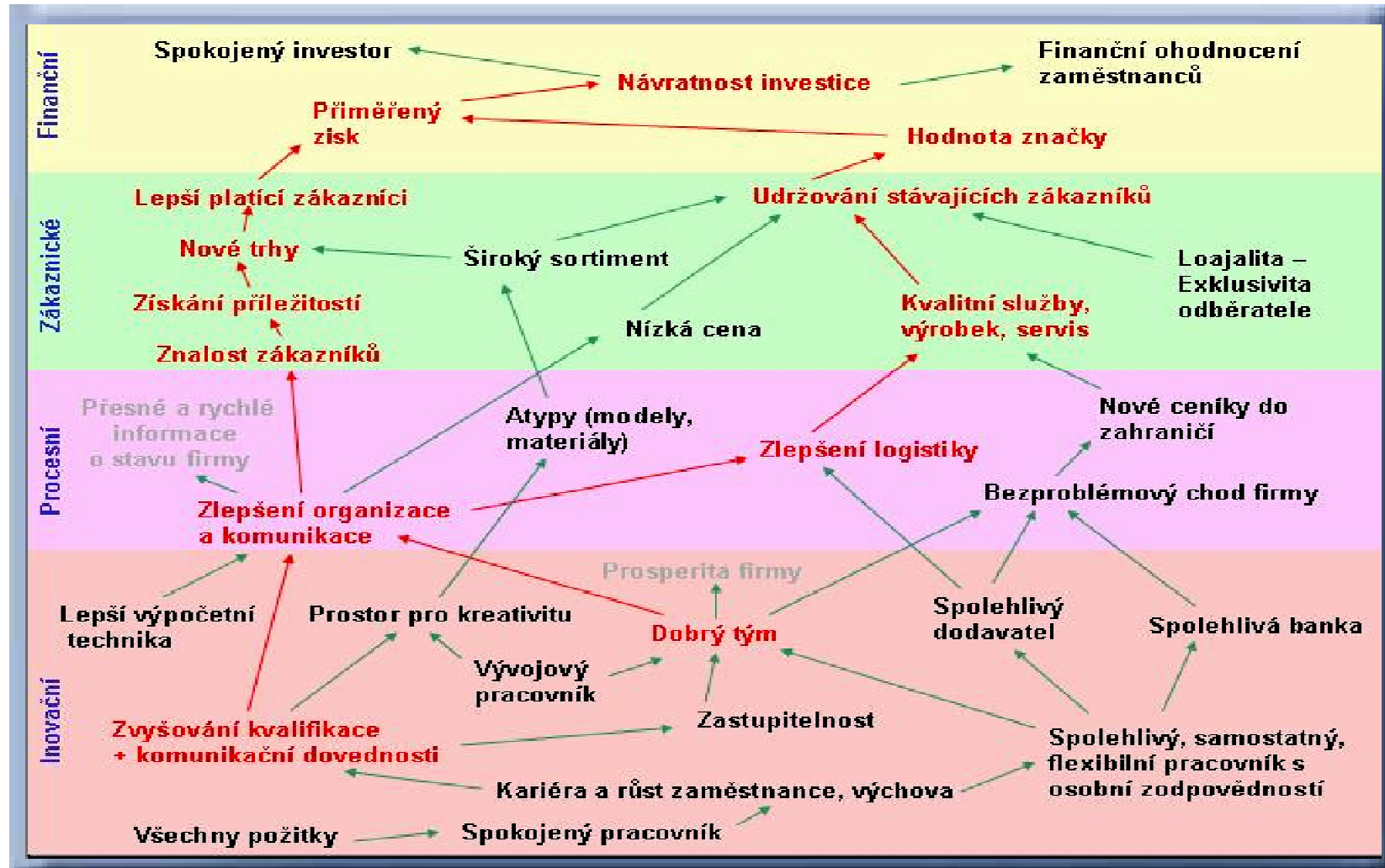
Míra schopností a znalostí

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

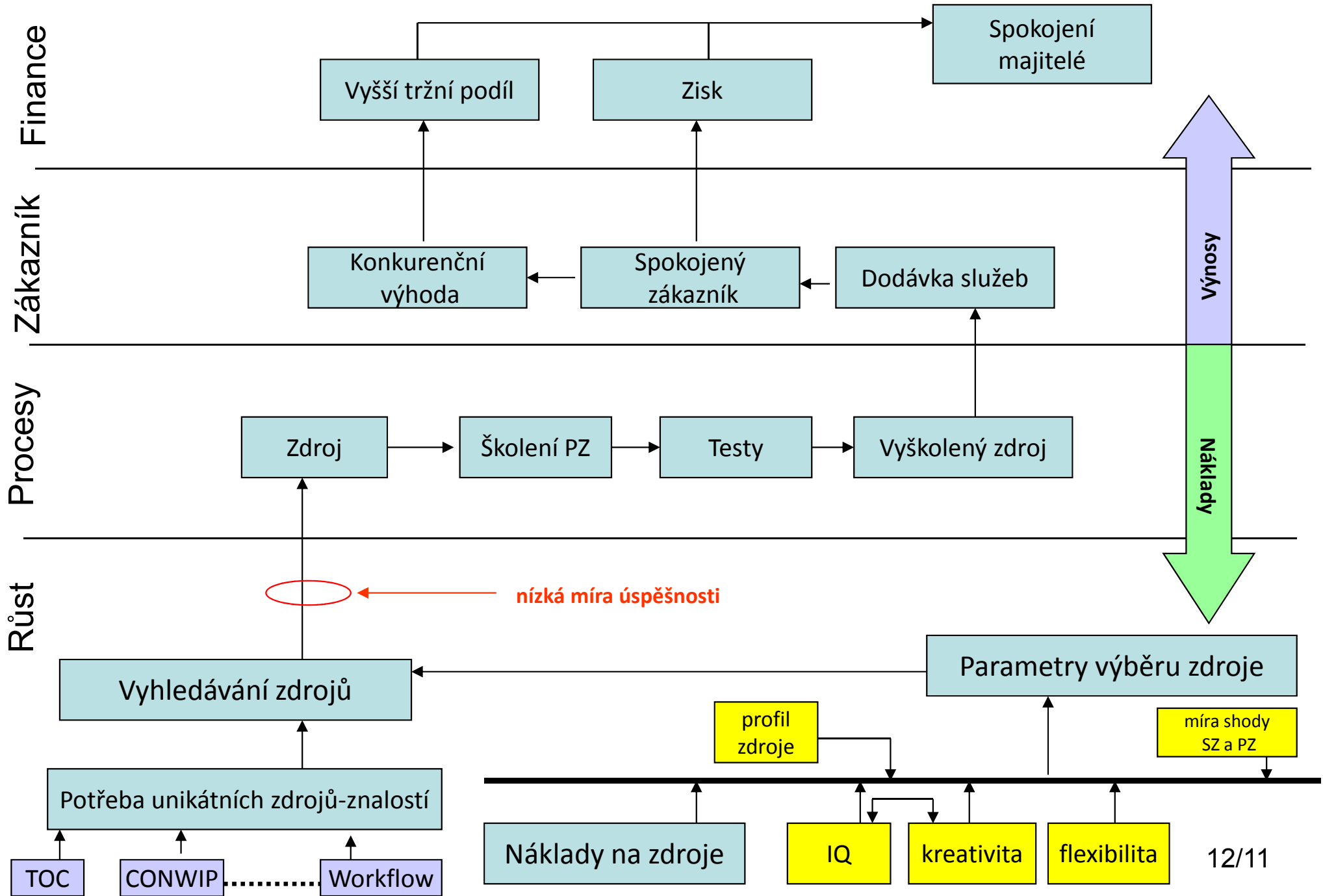
Strategy Map-The Simple Model of Value Creation



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

