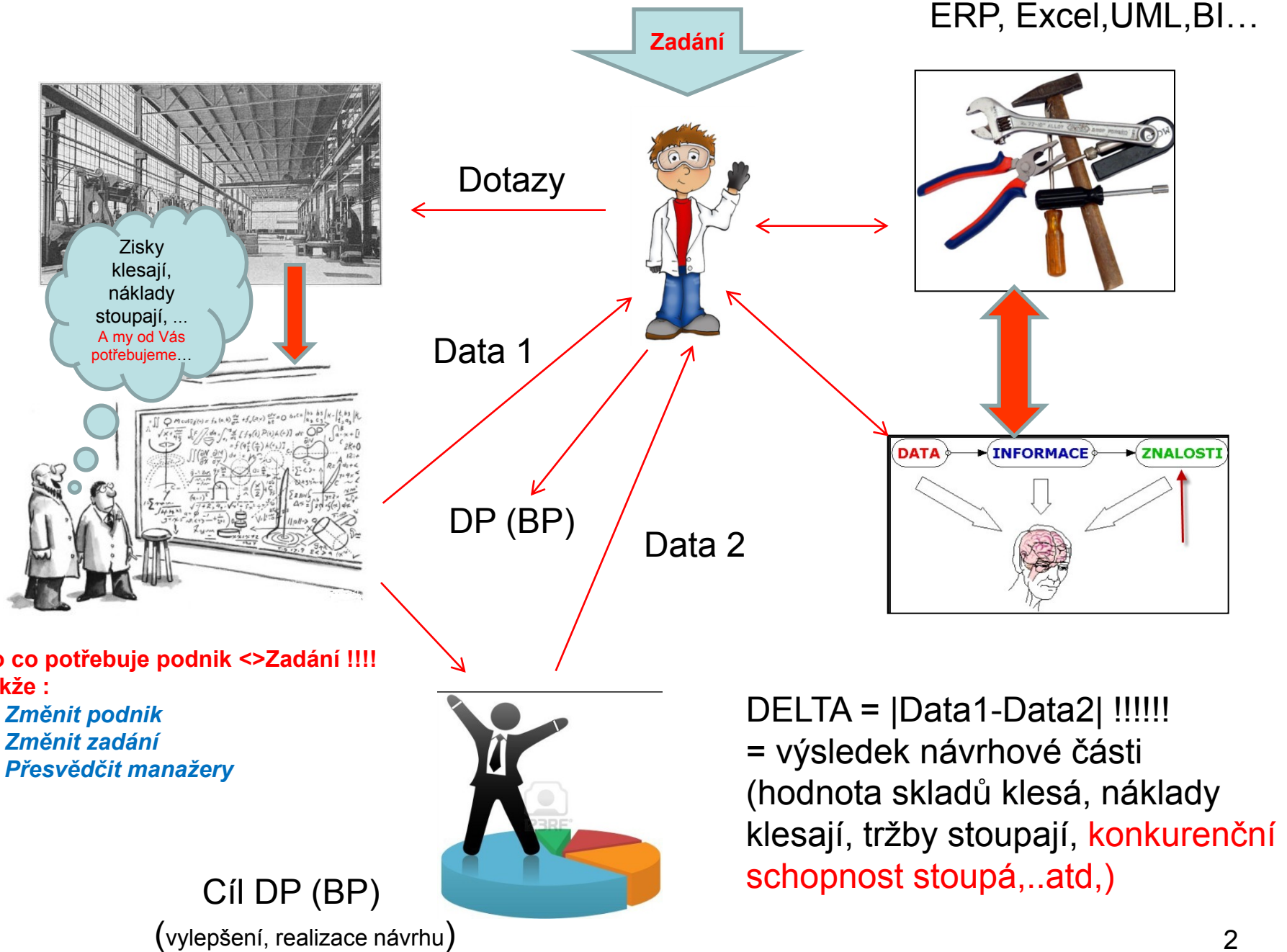


# Stručný úvod MKH\_RIOP a (MPH\_RIOP a BPH\_PIS1)

Jaromír Skorkovský, KPH,ESF MU BRNO





Zadání

Dotazy

Data 1

DP (BP)

Data 2

Zisky klesají, náklady stoupají, ... A my od Vás potřebujeme...

DATA → INFORMACE → ZNALOSTI

To co potřebuje podnik <->Zadání !!!! takže :

- Změnit podnik
- Změnit zadání
- Přesvědčit manažery

Cíl DP (BP)

(vylepšení, realizace návrhu)

DELTA = |Data1-Data2| !!!!!  
= výsledek návrhové části  
(hodnota skladů klesá, náklady klesají, tržby stoupají, konkurenční schopnost stoupá,..atd,)

# 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 (24 hodin treninku)
- 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
- Littlův zákon (Factory Physics)
- **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 kurzu (PIS1-PIS2) rozšířená o vybrané kapitoly z oblasti řízení operací (MS Dynamics NAV 2009 R2 )
- 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 (zvláště na ose teorie-praxe)
- 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 a je to povinné..)
- 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

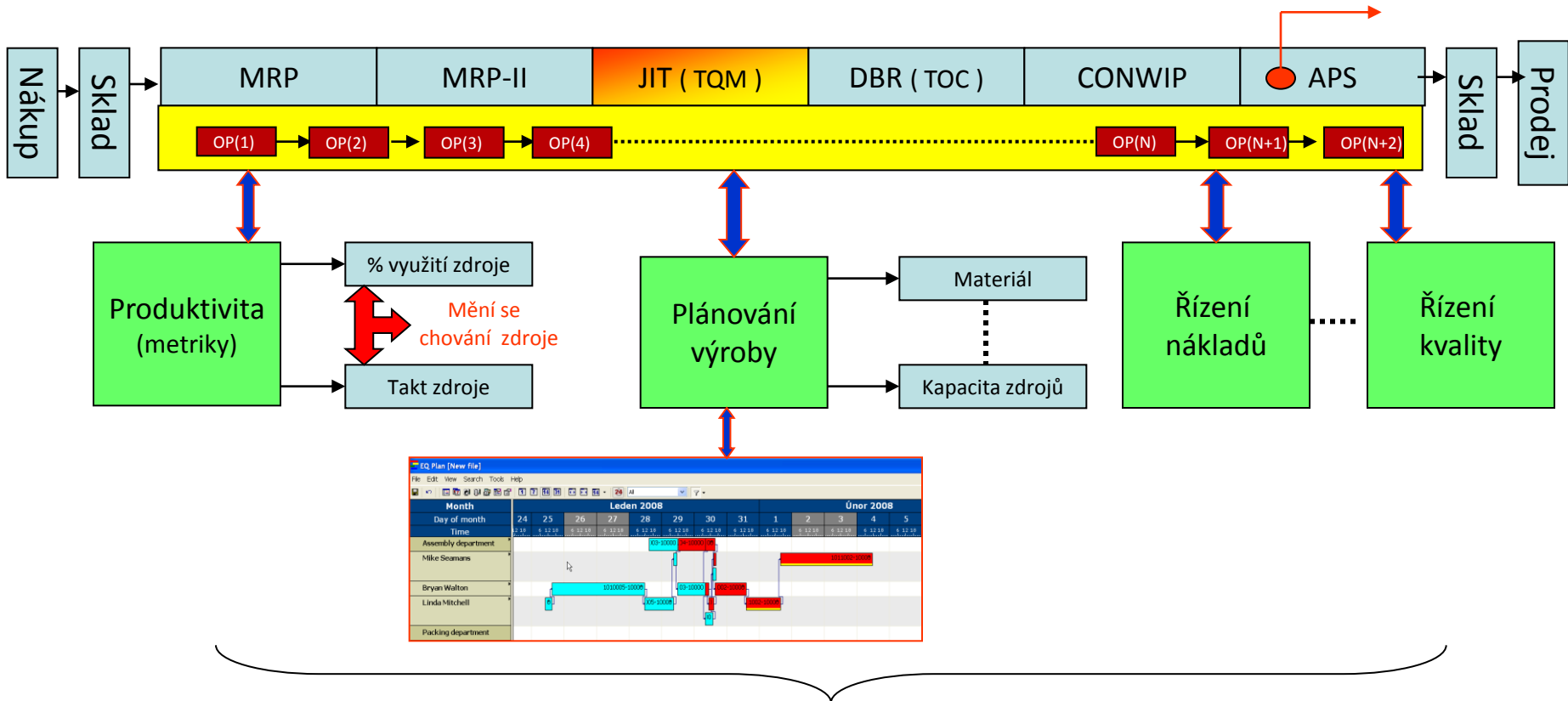
# Časový plán MKH\_RIOP- odhad

- 21.2. – projekty a teorie omezení
- 8.3.- viz osnova (zadání POT1) –termín odevzdání POT1 bude oznámen e-maily
- 25.4. – viz osnova – prezentace POT1

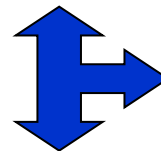
**POUZE pro MKH\_RIOP!!!**



# Logika příspěvku (možný model)



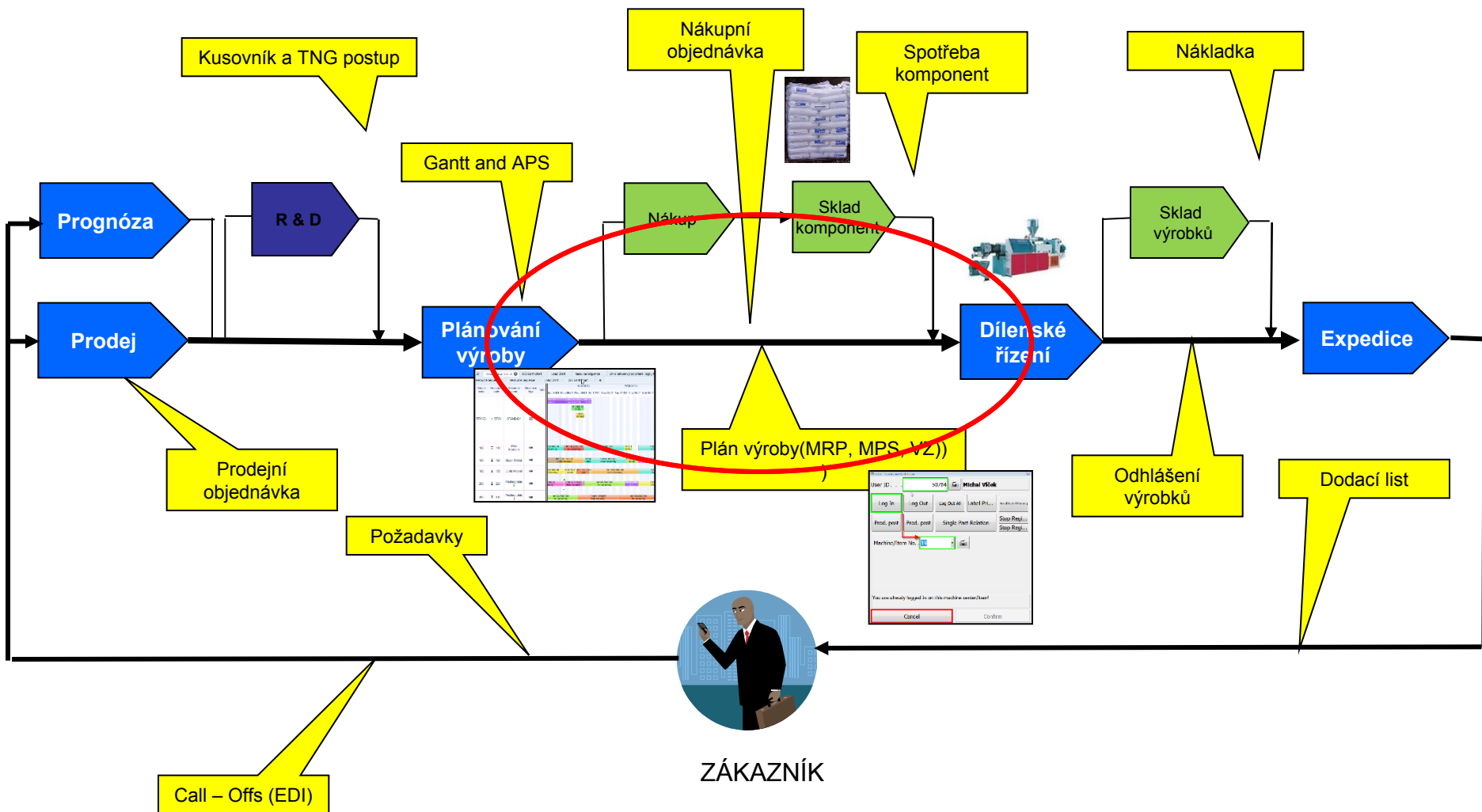
Zaměstnavateli **Požadované Znalosti = PZ**



BSC-závěr prezentace

→ **Stávající Znalosti studentů = SZ**

# Základní procesy a oblast využití PlannerOne



# MS Dynamics NAV (ERP systém 2009 R2)

The screenshot displays the Microsoft Dynamics NAV 2009 R2 interface. The main window is titled "NAVERTICA Cronus 5.00 SP1 - Microsoft Dynamics NAV". The left sidebar shows the "Správa financí" (Financial Management) menu, with "Účetní osnovy" (Chart of Accounts) highlighted. The main area shows several overlapping windows:

- Účetní osnovy (Chart of Accounts):** A table listing accounts with columns for "Číslo" (Number), "Název" (Name), "V. | T. | S." (Debit | Credit | Balance), "Součet" (Total), "T. | O. | O." (Debit | Credit | Balance), "Pohyb" (Movement), and "Saldo" (Balance). The table includes accounts like "598995 Daně z příjmu a př. účty celkem", "600005 Tržby", "601010 Vlastní výroby", and "602002 Tržby za služby".
- 601020 Vlastní výroby - Věcné položky (Physical Items):** A table showing items with columns for "Datum ÚZP" (Date of Acquisition), "Číslo dok." (Document Number), "Číslo účtu" (Account Number), "Popis" (Description), "T. | O. | V." (Debit | Credit | Balance), and "Částka" (Amount). It lists items like "2.06.09 22.06.09 F. 103070 601020 Order 1021" and "8.02.10 18.02.10 F. 103071 601020 Objednávka 1034".
- 103071 Optika - Účtovaná prodejní faktura (Invoice):** A form showing invoice details for "Optika". Fields include "Číslo" (103071), "Zúčtovací datum" (18.02.10), "Zákazník-číslo" (Z00010), "Datum ÚZP" (18.02.10), "Zákazník-číslo kontaktu" (KT000147), "Datum dokladu" (18.02.10), "Zákazník-název" (Optika), "Zákazník-adresa" (Karenova 1), "Zákazník-adresa 2", "PSC/město zákazníka", "Zákazník-kontakt", and "Text položky" (Objednávka 1034).
- Přehled zboží (Inventory Overview):** A table showing inventory items with columns for "Číslo" (Number), "Popis" (Description), "Zásoby" (Inventory), "Náhrada..." (Replacement), "Kusovník" (Part Number), "Číslo výr..." (Production Number), "Číslo TN..." (Material Number), and "Základní..." (Basic...). It lists items like "WK\_000 Výrobek zinko-slitinový", "WK\_001 Svitek ocelový", "WK\_002 Svitek zinkový", "X0 Jed prudký", "X1 Komponenta 1", "X2 Komponenta 2", "X3 Komponenta 3", "X4 Komponenta 4", "1896-5 Stůl ATĚNY", and "1900-5 Křeslo PAŘÍŽ, černé".

Red arrows indicate the flow of data and navigation between these windows, starting from the "Účetní osnovy" window, moving to the "601020 Vlastní výroby - Věcné položky" window, then to the "103071 Optika - Účtovaná prodejní faktura" window, and finally to the "Přehled zboží" window.

# MS Dynamics NAV 2013

Centrum rolí - Zpracovatel prodejních objednávek - Microsoft Dynamics NAV

CRONUS CZ s.r.o. Domovská stránka Hledat (Ctrl+F3) CRONUS CZ s.r.o.

AKCE SESTAVY

Prodejní nabídka, Prodejní faktura, Prodejní dobropis, Prodejní objednávka, Objednávka prodejní vratky, Deník prodejce, Prodejní rádkové slevy, Sešit prodejní ceny, Prodejní ceny, Ceník, Navigovat, Zásoby-nedodané prod.objedn., Zákazník - přehled objednávek, Aktualizovat

Nový dokument, Obecné, Cena, Historie, Sestavy, Stránka

Centrum rolí

- Prodejní objednávky
- Prodejní nabídky
- Hromadné objednávky prodeje
- Prodejní faktury
- Objednávky prodejní vratky
- Prodejní dobropisy
- Prodejní zálohové faktury
- Zboží
- Zákazníci
- Deníky zboží
- Deníky prodeje
- Deníky přijaté hotovosti

Centrum rolí - Zpracovatel prodejních objednávek

Aktivity

**K výjeji**

Prodejní nabídky - otevřeno: 0  
Prodejní objednávky - ot...: 20

Nová prodejní nabídka  
Nová prodejní objednávka

**Nedodané vydané prodejní objednávky**

Připraveno k dodávce: 7  
Částečně dodáno: 0  
Zpožděno: 17

Navigovat

**Vratky**

Objednávky prodejní vratky -...: 0  
Prodejní dobropisy - vše: 1

Nová objednávka prodejní vratky  
Nový prodejní dobropis

Nevyřízené prodejní objednávky

Zobrazit, Délka období, Možnosti, Aktualizovat, Nastavení

Stav Text: Všechny objednávky[Měsíc|Počet objednávek], (Aktualizovaný 11:2...)

Měsíc	Číslo objednávek
čer 2014	~35
čer 2014	~30
srp 2014	~30
zář 2014	~40
říj 2014	~45

Mí zákazníci

Spravovat seznam, Otevřít, Najít

Číslo zákazníka	Telefonní číslo	Název

Mé zboží

Spravovat seznam, Otevřít, Najít

Číslo zboží	Popis	Jednotková cena

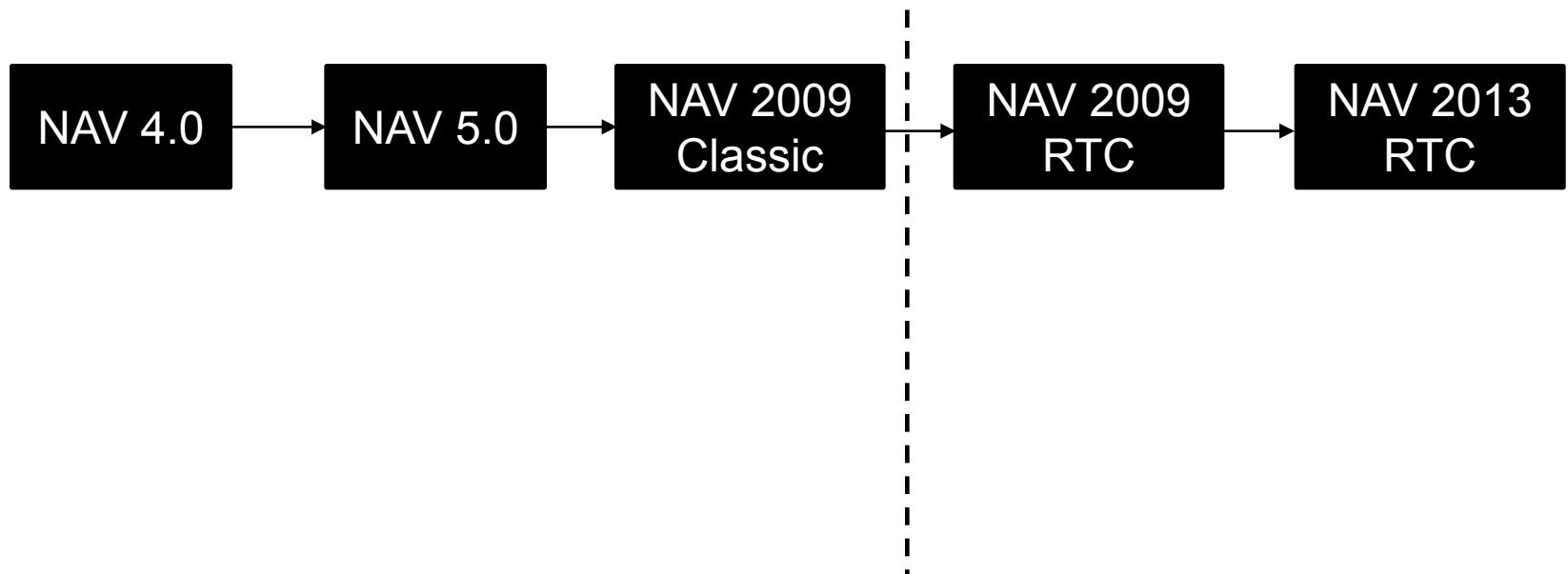
Moje upozornění

Od	Datum vytvoření	Oznámení	Stránka

Domovská stránka, Zaúčtované doklady, Oblasti

CRONUS CZ s.r.o. 31. ledna 2014 MIKIAO/MIKI

# Život ve vichru neustálých změn



1. Změna ovládaní
2. Funkční horizont se rozšiřuje
3. Systém je složitější
4. Systém má více integrovaných aplikací třetích stran
5. Upgrade = nový projekt
6. Složitě metodologie řízení projektů a implementací ERP

# Míra schopností a znalostí

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

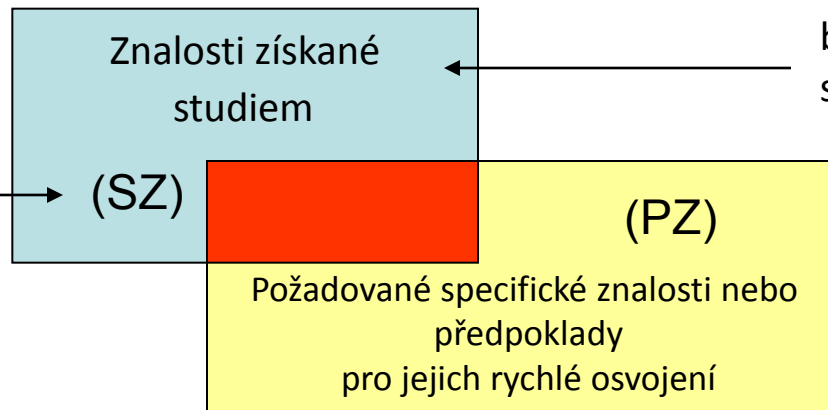
*„Není důležité CO, ale KDO“*

# Míra schopností a znalostí

- diskrepance mezi stávajícím portfoliem znalostí (SZ) a firmami poptávanými znalostmi (PZ) se zmenšuje (ale stále existuje)



potřeba  
umět využít  
(„prodat „)



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

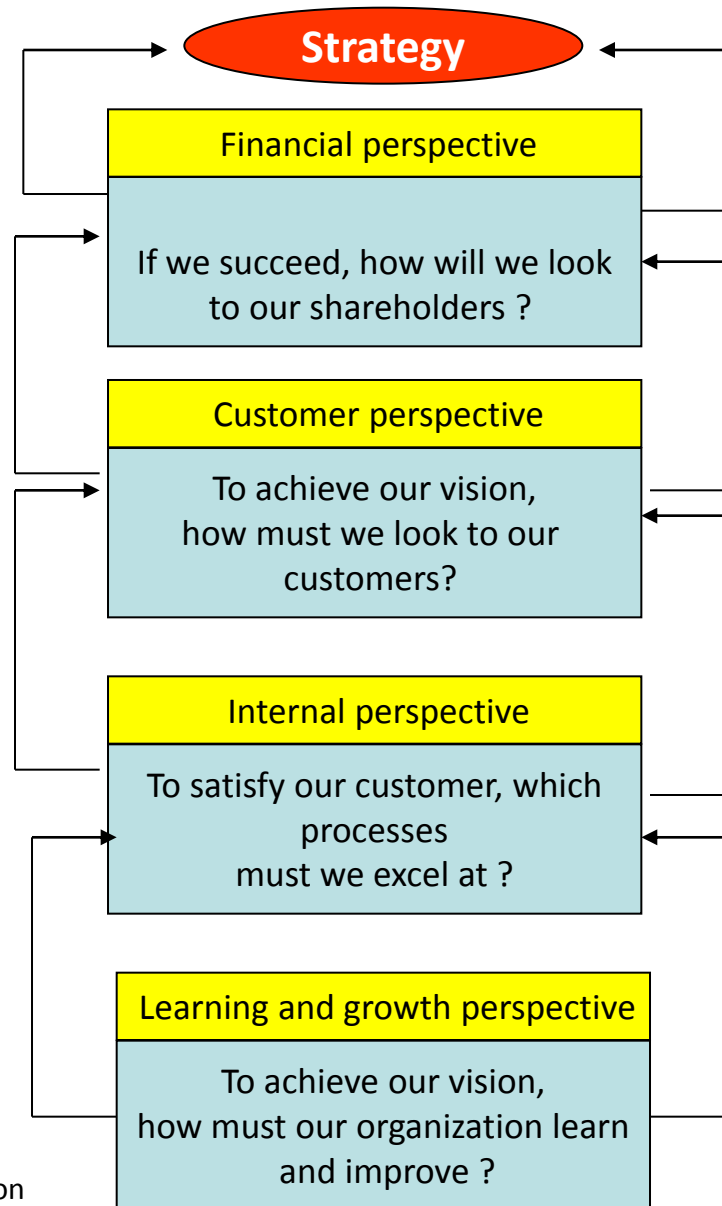
Na ESF potřeba maximalizovat

# Míra schopností a znalostí

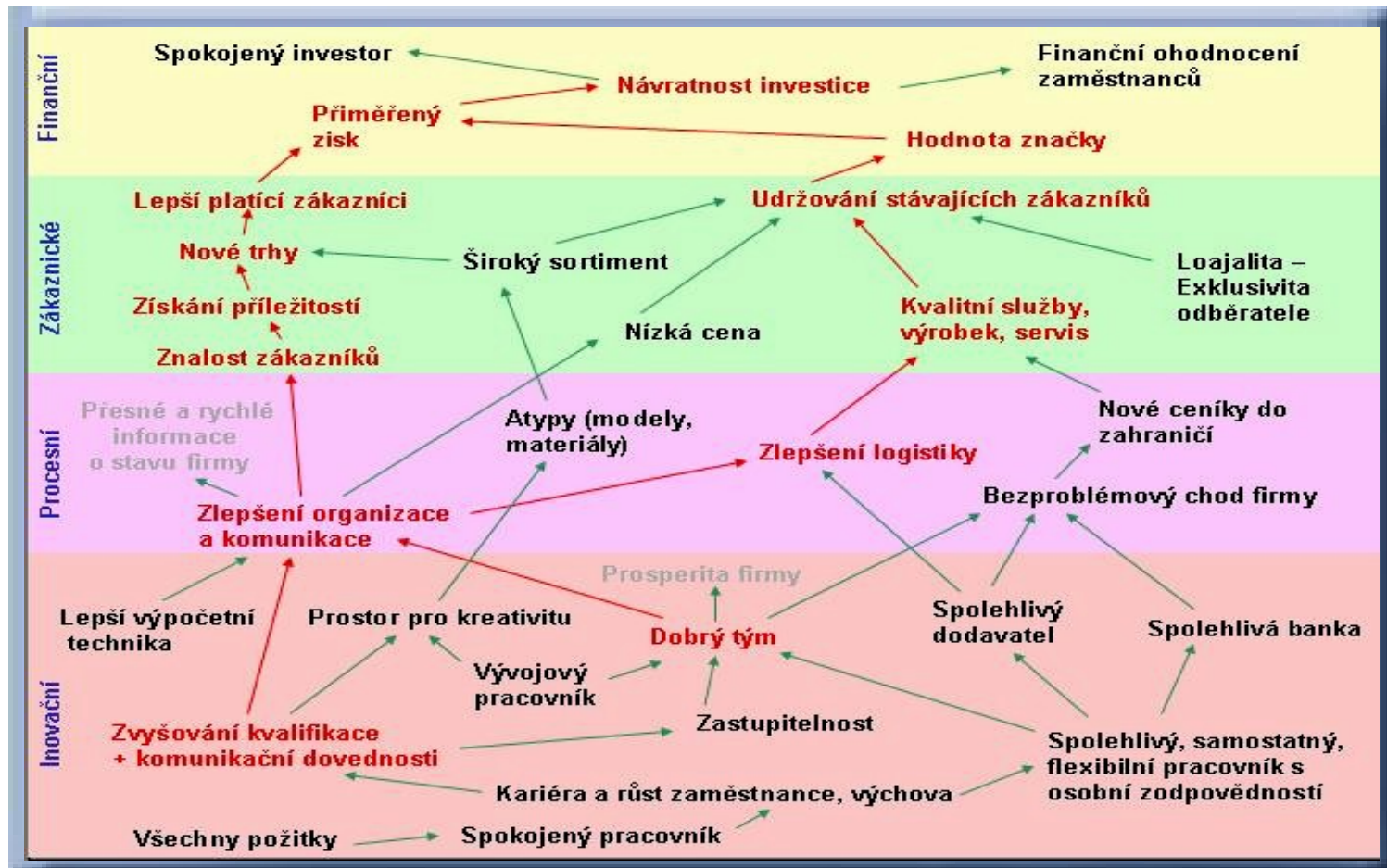
- míra sebevědomí zdrojů (často zbytečně nízká – zvláště u stávajících znalostí)
- zdroje a jejich představy o svém ohodnocení (často přehnaně vysoká)



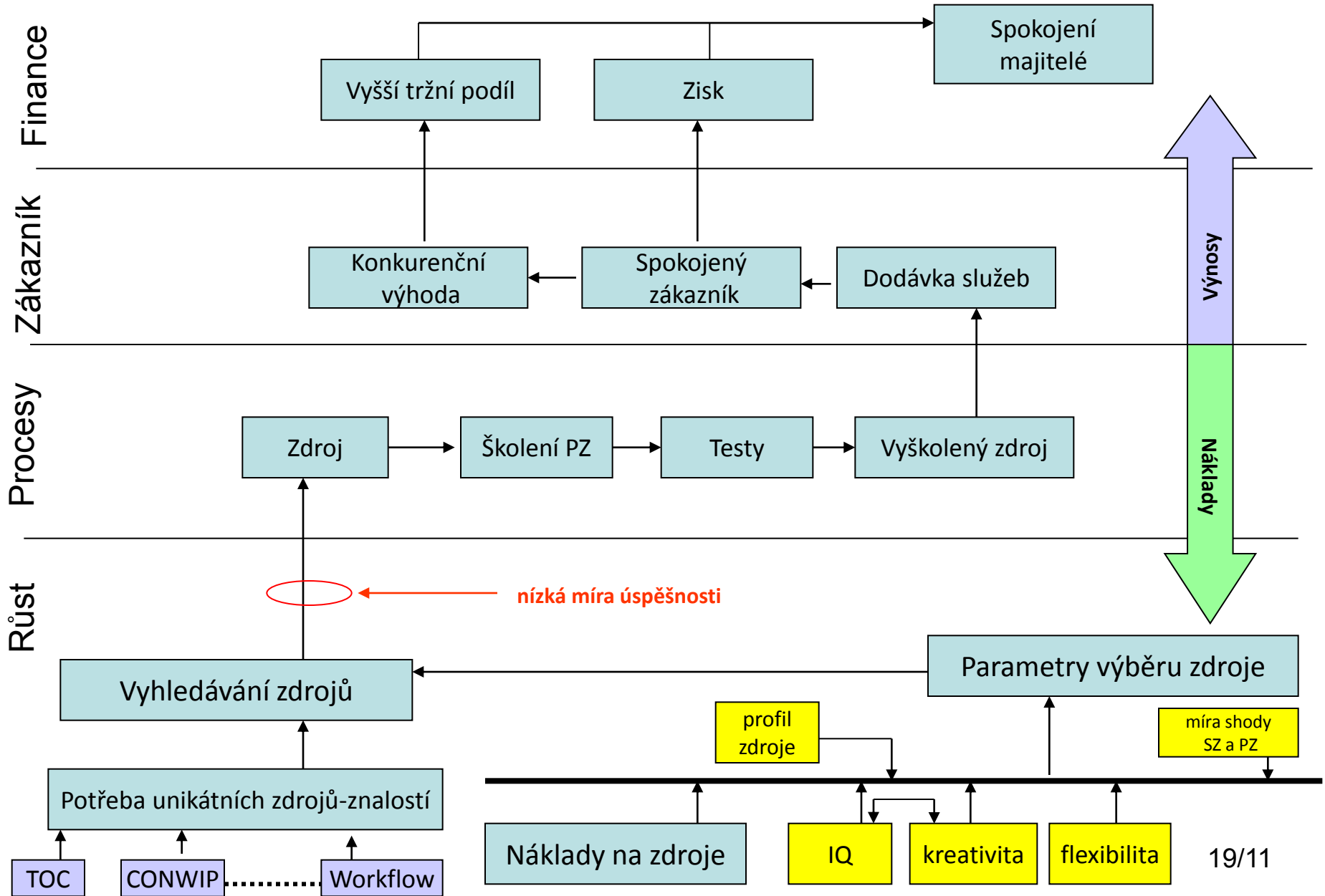
# Strategy Map-The Simple Model of Value Creation



# 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

