

Vysoká škola technická a ekonomická

v Českých Budějovicích

Ústav podnikové strategie

Bc. Podniková ekonomika

**Závěrečná zpráva
o průběhu semestrální
praxe**


Regina Pachoňová

2023

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem závěrečnou zprávu o průběhu semestrální praxe vypracoval/a samostatně a že údaje zde uvedené jsou pravdivé.

V Českých Budějovicích, dne: 05. 12. 2023



.....
vlastnoruční podpis

Obsah

1	Úvod	4
2	Náplň a průběh praxe.....	5
2.1	Plánování.....	5
2.2	Logistika.....	5
2.3	Účetnictví	6
2.4	Personální management	6
2.5	Finance podniku	6
2.6	Marketing	6
2.7	Strategické řízení.....	7
3	Zhodnocení praxe studentem.....	8
4	Závěr.....	9

1 Úvod

Závěrečnou praxi jsem absolvovala ve firmě ZAT a.s., kde jsem zaměstnaná od 1.8.2015. Zpočátku jsem pracovala jako referent výroby přístrojů. Od roku 2019 pracuji jako manažer obchodu a realizace zakázek.

Společnost vznikla v roce 1962 jako součást Vývojové základny uranového průmyslu. Zabývala se navrhováním a výrobou automatizačních prostředků a speciálních čidel pro potřeby vývojových činností hornického a strojírenského zaměření.

Do roku 1991 byla společnost začleněna do Vývojového závodu uranového průmyslu.

Od privatizace v roce 1992 je ZAT samostatnou akciovou společností.

V roce 2003 se do společnosti začlenila část společnosti Škoda zabývající se automatizační technikou – Škoda Controls s.r.o.

ZAT a.s. je přední dodavatel řídicích a inteligentních systémů pro energetiku a průmysl ve světě. Zaměřuje se na obory s vysokými nároky na bezpečnost a spolehlivost a na technologie vyžadující inovativní a individuální řešení. Má vlastní vývoj, projekci, výrobu, instalaci a servis elektronických zařízení, řídicích systémů a jejich komponent. Působí v oblasti automatizace jaderné i klasické energetiky, průmyslu, drážních systémů a plynárenství.

2 Náplň a průběh praxe

2.1 Plánování

- Jednou z činností v průběhu praxe bylo zakládání obchodních případů. Pracuji v oddělení zaměřeném na výrobu pro externí zákazníky podle jejich dokumentace. Na základě poptávky je zákazníkovi zaslán návrh ceny a termínu plnění. Pokud zákazník podmínky akceptuje, pošle nákupní objednávku, podle níž je založen nový obchodní případ a je vytvořen požadavek na výrobu.
- Jednotlivé obchodní případy jsou přezkoumány a jsou definována případná rizika, která s nimi souvisí. Rizika jsou vyhodnocena a jsou nastavena opatření k jejich eliminaci. Např. jsou s dostatečným časovým předstihem objednány kritické komponenty, popř. se hledá adekvátní náhrada.
- Stav materiálu pro výrobní objednávky je průběžně monitorován vzhledem k plánovanému plnění zakázky. V případě hrozby nedodržení termínu z důvodu nedostupnosti materiálu je kontaktován zákazník a proběhne komunikace kvůli možnosti volby náhrady nebo nákupu mimo oficiální distribuci a řešení případného dopadu do ceny výrobku.
- Jednou týdně probíhá koordinace termínů výrobních objednávek dle kompletnosti vstupního materiálu, požadavků zákazníka a s ohledem na zajištění plynulé návaznosti výrobního procesu na pracovištích.
- Probíhá monitorování realizace výrobních objednávek, komunikace případných změn termínů, komunikace a zapracování změn v dokumentaci v průběhu realizace výrobní objednávky mezi výrobou, nákupním oddělením a zákazníkem.

2.2 Logistika

- Podle plánu zakázek je několikrát v týdnu připravena dodávka pro konkrétního externího zákazníka. Je potřeba připravit seznam produktů, množství k dodávce a dokumenty, které jsou zákazníkem požadovány.

2.3 Účetnictví

- Uzavřené výrobní objednávky jsou kontrolovány z hlediska nákladů a ziskovosti a jsou vystaveny faktury.
- V případě vrácení dodaného zboží je vystaven dobropis k vydané faktuře.
- Pokud byla na zboží vystavena zálohová faktura, proběhne její zaúčtování.
- V rámci práce na předchozí pozici jsem pravidelně připravovala podklady pro zpracování mezd.

2.4 Personální management

- V rámci seznámení nových pracovníků s jednotlivými procesy jsem jim představila systém zakládání nových obchodních případů a jejich vedení až po realizaci dodávky.

2.5 Finance podniku

- Při zpracování cenové nabídky pro zákazníka probíhá kalkulace nákladů na výrobek podle dokumentace.
- Jednotlivé zakázky jsou sledovány a vyhodnocovány z pohledu ziskovosti.
- Pravidelně připravuji plán fakturací pro Výkonnou radu

2.6 Marketing

- Vytváření cenových nabídek pro zákazníky
- Komunikace se zákazníkem, řešení a zapracování změn v dokumentaci a jejich promítnutí do ceny produktu.
- Pravidelné koordinační schůzky se zákazníkem kvůli informovanosti o aktuálním stavu zakázek.

2.7 Strategické řízení

- Pravidelné vnitropodnikové schůzky a koordinace činností k zajištění návaznosti činností v procesu výroby
- Efektivní plánování výrobního procesu s cílem překrytí změn na trhu

3 Zhodnocení praxe studentem

Absolvování odborné praxe mi napomohlo k prohloubení znalostí v oblasti plánování výroby. Pochopila jsem širší souvislosti a provázanosti jednotlivých činností a jejich přesah mezi procesy. Při pravidelných schůzkách se zákazníky jsem si zlepšila komunikační schopnosti. Praxe mi napomohla k získání potřebného nadhledu při plánování a koordinaci termínů zakázek. Odborná praxe pro mě byla přínosem pro zlepšení manažerských dovedností a týmové spolupráce.

4 Závěr

V průběhu praxe jsem se seznámila se strategickým plánem firmy a zapojila jsem se do procesu plánování výroby. Pro Výkonnou radu jsem připravovala vyhodnocení minulých období a plán fakturací na další období. Pochopila jsem provázanost jednotlivých činností a nutnost týmové spolupráce a koordinace mezi odděleními obchodu, nákupu, plánováním i výroby. Naučila jsem se, jak komunikovat se zákazníky a vést schůzky. Pronikla jsem do problematiky tvorby cen produktů z hlediska ziskovosti a marketingu. Díky zaškolování nových pracovníků jsem získala zkušenosti i v oblasti personálního managementu. Při vystavování faktur, zálohových faktur a dobropisů a kontrole dodržování splatností jsem se seznámila s účetními pravidly.

Díky odborné praxi jsem mohla získané teoretické znalosti vyzkoušet a využít v reálném procesu.