

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Fakulta lesnická a dřevařská**

**Katedra myslivosti a lesnické zoologie**



**Fakulta lesnická  
a dřevařská**

**Ekonomická analýza metod preparace trofejí a založení  
vlastní preparátorské dílny**

**Bakalářská práce**

**Anna Židová**

**doc. Ing. Vlastimil Hart, Ph.D.**

**2024**



## Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma: Ekonomická analýza metod preparace trofejí a založení vlastní preparátorské dílny vypracovala samostatně a citovala jsem všechny informační zdroje, které jsem v práci použila, a které jsem rovněž uvedla na konci práce v seznamu použitých informačních zdrojů.

Jsem si vědoma, že na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů, především ustanovení § 35 odst. 3 tohoto zákona, tj. o užití tohoto díla.

Jsem si vědoma, že odevzdáním bakalářské práce souhlasím s jejím zveřejněním podle zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů, ve znění pozdějších předpisů, a to i bez ohledu na výsledek její obhajoby.

Svým podpisem rovněž prohlašuji, že elektronická verze práce je totožná s verzi tištěnou a že s údaji uvedenými v práci bylo nakládáno v souvislosti s GDPR.

V Praze dne datum odevzdání \_\_\_\_\_

## **Poděkování**

Ráda bych touto cestou poděkovala svému vedoucímu práce panu doc. Ing. Vlastimilu Hartovi, Ph.D. za vedení práce, dále Ing. Ondřeji Salabovi, Ph.D. a paní MgA. Ing. Janě Adámkové, Ph.D. za velmi nápomocné rady a konzultace. Dále děkuji své rodině a svému partnerovi za veškerou podporu po celé roky studia.

# **Ekonomická analýza metod preparace trofejí a založení vlastní preparátorské dílny**

## **Souhrn**

Cílem bakalářské práce Ekonomická efektivnost loveckých trofejí a založení vlastní preparátorské dílny je vytvoření analýzy ekonomických aspektů spojených s preparací loveckých trofejí a postupem založení vlastní preparátorské dílny. Práce se zaměřuje na zkoumání základních nákladů, SWOT analýzu, která nastiňuje provozování takového podnikání.

V první části práce je provedena literární rešerše, která přednese poznatky a trendy v oblasti preparace a loveckých trofejí a následně i proces schválení preparátorské dílny. Důraz je kladen na ekonomické faktory ovlivňující tento obor, včetně nákladů na materiál, pracovní sílu a administrativní povinnosti spojené s provozem dílny.

V další části je hlavním aspektem výsledek dotazníkového šetření. Hlavním ze souhrnných výsledků dotazníkového šetření je zjištění atraktivních modelů pro dermoplastickou preparaci, kdy respondenti za nejatraktivnější vyhodnotili shoulder mount, life size mount a off set. Souvisejícím výsledkem je zjištění, že dermoplastický preparát respondenti nejčastěji využijí, pokud se jedná o raritní či první kus zvěře nebo pouze zřídka. U osteologického preparátu respondenti daleko častěji využívají možnosti preparace, obecně po každém trofejovém či poplatkovém lovu, ovšem nevyžívají preparátorských dílen, ale ve většině případů bělí lebky svépomocí doma. Následuje ekonomická analýza, která zkoumá základní náklady na komponenty spojené s preparací loveckých trofejí. Analýza je následně transformována a doplněna o další data při prezentaci ekonomické efektivnosti preparačních metod. SWOT analýza představuje základní pohled na možné interní a externí faktory spojené se založením a provozováním preparátorské dílny.

V závěrečné části práce jsou shrnuty hlavní výsledky a závěry celé práce. S poukázáním na velkou obsáhlost daného tématu, které z přečtení práce vyplývá.

**Klíčová slova:** preparace, lov, trofeje, preparátorská dílna, SWOT analýza

# **Economic analysis of trophy preparation methods and establishing of taxidermy studio**

## **Summary**

The aim of the bachelor thesis Economic efficiency of hunting trophies and establishment of own taxidermy studio is to create an analysis of economic aspects related to the taxidermy of hunting trophies and the process of establishing own taxidermy studio. The thesis focuses on examining the basic costs, SWOT analysis, which outlines the operation of such a business.

In the first part of the thesis, a literature search is carried out to present the findings and trends in the field of taxidermy and hunting trophies, followed by the approval process of a taxidermy studio. Emphasis is placed on the economic factors affecting the industry, including the cost of materials, labour and administrative duties associated with running a studio.

In the next section, the main aspect is the result of the questionnaire survey. The main summary result of the questionnaire survey is the identification of attractive models for taxidermy mount, with respondents rating shoulder mount, life size mount and off set as the most attractive. A related result is the finding that respondents are most likely to use a taxidermy mount if it is a rare or first game animal or only rarely. For the osteological preparation, respondents are much more likely to use taxidermy options, generally after each trophy or trophy fee hunt, however they do not use taxidermy studios but in most cases bleach skulls at home. The following economic analysis examines the basic costs of the components associated with trophy hunting preparation. The analysis is then transformed and supplemented with additional data in presenting the economic efficiency of preparation methods. The SWOT analysis presents a basic view of the potential internal and external factors involved in establishing and operating a taxidermy studio. In the final part of the thesis, the main results and conclusions of the whole work are summarized. Pointing out the great comprehensiveness of the topic that emerges from reading the thesis.

**Keywords:** Taxidermy, hunting, trophies, taxidermy studio, SWOT analysis

# Obsah

1	Úvod .....	9
2	Cíl práce.....	10
3	Literární rešerše .....	12
3.1	Historie lovu a loveckých trofejí.....	12
3.2	Historie preparace .....	15
3.3	Osteologická preparace .....	17
3.4	Dermoplastická preparace ptáků.....	18
3.5	Dermoplastická preparace savců.....	21
3.6	Podnik, podnikání, podnikatel.....	24
3.7	Ekonomická efektivnost.....	26
3.8	Podíl prodejní ceny.....	27
3.9	SWOT analýza .....	29
3.10	Platná legislativa založení a provozu preparátorské dílny .....	30
3.10.1	Nejvýznamnější preparátorské dílny v České republice .....	35
4	Metodika.....	38
4.1	Dotazníkové šetření.....	38
4.1.1	Seznam otázek dotazníkového šetření.....	39
4.2	SWOT analýza .....	42
4.3	Podíl prodejní ceny na uměleckém zpracování.....	42
4.4	Ekonomická efektivnost preparace tuzemských druhů zvěře .....	43
4.5	Ekonomická efektivnost preparace zahraničních druhů zvěře .....	43
5	Výsledky.....	44
5.1	Dotazníkové šetření.....	44
5.1.1	Vyhodnocení odpovědí respondentů .....	45
5.1.1.1	Demografické otázky .....	45
5.1.1.2	Otázky zjišťující dobu provozování myslivosti a lovu .....	49
5.1.1.3	Využívání preparátorských služeb .....	52
5.1.2	Kontingenční tabulky .....	56
5.1.2.1	Skupina příjmů .....	56
5.1.2.2	Skupina vzdělání respondentů.....	63
5.1.2.3	Věkové skupiny respondentů .....	68
5.1.2.4	Délka provozování myslivosti skupiny respondentů.....	73
5.1.2.5	Délka provozování lovu skupiny respondentů.....	78
5.1.3	Souhrnné výsledky kontingenčních tabulek.....	83
5.2	SWOT analýza .....	84
5.3	Podíl prodejní ceny na umělecké zpracování.....	87
5.4	Ekonomická efektivnost preparace tuzemských druhů.....	89
5.5	Ekonomická efektivnost preparace zahraničních druhů.....	91
6	Diskuze.....	92

6.1	Dotazníkové šetření.....	92
6.2	SWOT analýza .....	93
6.3	Podíl prodejní ceny na umělecké zpracování.....	94
6.4	Ekonomická efektivnost preparačních metod .....	95
7	Závěr.....	97
8	Literatura .....	99
9	Samostatné přílohy .....	105
9.1	Podíl prodejní ceny na uměleckém zpracování.....	105
9.2	Ekonomická efektivnost preprace tuzemských druhů zvěře .....	107
9.3	Ekonomická efektivnost preprace zahraničních druhů.....	108



# 1 Úvod

Preparace loveckých trofejí je velice rozsáhlým tématem, které spojuje mnoho odvětví jako například lov s případnou loveckou turistiku do atraktivních zemí a umělecké provedení preparátu ve vysoké kvalitě a se značným citem pro detail. Preparování trofejí je ale rovněž tématem značně kontroverzním, jelikož jeho spojení s lovem pro získání trofeje, kdy se také často jedná o lovy exotických nebo chráněných zvířat s různými stupni ochrany, je častým terčem diskusí. Podle odpůrců jde o neetickou praxi, která podporuje lov a pytláctví, a s ohledem na ulovení zvěře a její zvěčnění by neměl být lov podporován touhou k následnému vystavení uloveného kusu. Je ovšem jisté, že preparace je historicky provozovanou činností, a zejména díky kvalitním preparátům. Velmi ceněna je zejména možnost prezentace i již vyhynulých či vyhubených druhů nejen zvířat. V dnešní době je možné v muzeích nalézat opravdu staré preparáty, které mají nejen historickou hodnotu, ale i vědeckou.

Preparace rovněž zobrazuje individuální požadavky lovců a myslivců, kdy možností na vzhled preparátu je nespočet a nemusí se jednat pouze o strohou dekoraci na zeď, ale může být vytvořeno umělecké dílo, které vyobrazí ulovený kus zvěře v jeho přirozené poloze a v přirozeném prostředí. A právě zjištění oblíbenosti různých metod preparací je jedním z témat této práce. Mimo jiné je zajímavé zjištění o nahlížení části veřejnosti na provoz preparátorské dílny.

Zajištění legálního provozu preparátorské dílny není totiž zcela snadným krokem této činnosti. Jelikož podléhá mnoha schválením, které jsou velice často pro nezaléhá člověka této problematiky složité. Jedná se o dlouhý proces mezi mnoha úřady a jelikož je požadavek na založení vlastní dílny velmi specifický, je často domlouvání na úřadech značně zdlouhavé. Nejzásadnějším schválením je registrace u krajské veterinární správy o manipulaci s vedlejším živočišným produktem. VŽP je rozlišován do několika barev a je nutné se vyhnout zdravotním rizikům. K tomu náleží zejména dodržování bezpečnosti a ochrany zdraví při práci, což je součástí schválení dílny. Přímou související je také správná likvidace odpadu, který je velmi často kvalifikován jako nebezpečný. Ke schválenému provozu je obvykle nutné provést určité stavební úpravy, které spolu s požární bezpečností nutné předložit na stavebním úřadu a následně i na veterinární správě. Existuje totiž množství pravidel, které je nutné dodržet, například pokud se jedná o rozložení pracovních a skladovacích ploch v dílně.

Zpracování tohoto tématu je důležité jako poukázání na zdravý vztah člověka s přírodou a procesy, které v tomto vztahu probíhají. Zároveň je významným i z hlediska osvěty a vzdělávání nejen o lovu, ale právě o vědeckém a populárním účelu preparátů, které budou

nadále zobrazovat nejen reálný vzhled, ale i velikost, která se vzhledem k času a místu mění. Díky provedení preparace u ulovených druhů zvěře je tak možné zkoumat historii, kulturní hodnoty a proměny vnímání přírody v průběhu času.

## **2 Cíl práce**

Cíle práce:

1. Vyhотовit analýzu ekonomické efektivnosti různých preparátorských metod

2. Analýzu rozdělit na evropské a zahraniční druhy preparovaných druhů
3. Z dostupných ceníků preparátorských dílen a ukázek preparátů, které zveřejňují na svých internetových stránkách analyzovat, jaký podíl prodejní ceny připadá na umělecké zpracování preparátů
4. Vyhotovit SWOT analýzu založení vlastní preparátorské dílny

## 3 Literární rešerše

### 3.1 Historie lovu a loveckých trofejí

Lov je přítomen již od prehistorické doby, kdy byl důležitým článkem obživy lidí. V této době rovněž loví každý, kdo lov a produkty získané jím potřebuje k denní obživě. Hojný byl mimo jiné výskyt velkých savců, šelem a dalších zvířat. Jako lovecké zbraně byli využívány jednoduché kamenné nástroje, pasti, nakonec i luk a oštěp, které rovněž s ubíhajícím časem měnili materiál z pazourků po kovy. Lov nachází další přeměnu v předfeudální době, ta je zapříčiněna vymření jistých druhů velkých savců a změnou podstaty lovu. Ten v 9. století již není denní aktivitou většiny lidí, ale byl již směřován na dané lovce, který byl stanoven v závislosti s vlastnictvím půdy. S feudální dobou přicházelo rozdělování majetku a výsadní právo na lov. To bylo v českých zemích poprvé zaznamenáno ve spojitosti s knížetem Boleslavem I. A samo nařízení je datováno do roku 950 n.l. kdy bylo lovecké právo výsadním pro panovníka. Následně mohlo být lovecké právo zejména pro drobnou zvěř propůjčeno zvolenému leníkovi. Lovecké družiny byli spojeny s panovníkem a v 11. století již byl využíván pojem „lovec“. V této době pro lov bylo využíváno luků se šípy, také pastí, ale také pomocí smeček psů a lovu na koních. Český sněm byl roku 1573 a stále platilo dominikální právo lovu, ale byla zanesena celostátně řízená myslivost. Dále byl rozšířen pojem „myslivec“ a jeho povolání v souvislosti s ochranou a chovem zvěře. Mezi 17. a 18. stoletím byli více využívány lovecké ručnice a chov zvěře nejen v oborách byl na svém vrcholu. Z důvodu, že byla stále udržována lovecká robota se mnoho poddaných uchýlovalo k pytláctví, nejen z důvodu obživy, ale i díky lovecké vášni (Vosátka, 2013). Roku 1786 vydal císař Josef II. mimo jiné Všeobecný honební patent. Ten se tak stal návodem pro ochranu polních rostlin, a dále také pracoval s hrazením škod (Šeplavý, 2018). V 19. století se myslivost stala činností pod správou lesního hospodářství, které s sebou neslo rozvoj bažantnictví a puškařství. Se zákonem o myslivosti č. 154, který byl vydán roku 1849, upravuje právo myslivosti na vlastnictví půdy a jsou zakládány honitby vlastní, které měly 115 ha a společenstevní. Pro Československou republiku bylo zásadním založení Československé myslivecké jednoty v roce 1923. Malý honební zákon je vydán roku 1929 a upravuje doby lovu a hájení zvěře i lovecké lístky a jejich vydávání. Po mnoha dalších úpravách a nařízeních o myslivosti je roku 1962 vydán nový zákon a ten upravuje myslivost již bez nutnosti vlastnictví půdy, nejmenší výměrou honitby je 500 ha. S politickými změnami v 90. letech 20. století je opět právo myslivosti spojeno s vlastnictvím půdy a řídicím orgánem je Ministerstvo

zemědělství. Zákon o myslivosti č. 449 z roku 2001 společně s dalšími vyhláškami je platný až do dnešní doby (Vosátka, 2013).

V 16. století je poprvé zmíněn pojem „lovecká trofej“ v souvislosti s jelení zvěří. Trofej, kterou lze získat lovem, je určitá část těla daného kusu zvěře. Nejčastějším příkladem trofeje je lebka, která je zbavena měkkých částí a následně odmaštěna a vybělena. Tato trofej není spojena pouze se zvěří, která se pyšní parožím jako je například jelen evropský *Cervus elaphus*, daněk skvrnitý *Dama dama* či srnec obecný *Capreolus capreolus*, ale rovněž i u šelem jako například jezevec lesní *Meles meles* nebo liška obecná *Vulpes vulpes*. Lebka tedy může být zpracována jako osteologický nebo dermoplastický preparát. Další loveckou trofejí pocházející ze spárkaté zvěře je tzv. hubertka, kdy se jedná o zkostnatělou chrupavku nacházející se v srdečním svaly. Své označení získala podle svého tvaru, jelikož velice často může připomínat tvarem kříž, který je spojován se svatým Hubertem patronem lovců a myslivců. Kelce jsou špičáky na horní čelisti spárkaté zvěře, které mají obě pohlaví u jelena evropského *Cervus elaphus*, siky japonského *Cervus nippon nippon*, jelence běloocasého *Odocoileus virginianus* a losa evropského *Alces alces*. U mladého jelena úhel mezi špičáky činí 65° a u starého jelena 110°, u mladé laně je svíraný úhel 75° a u staré laně 155°. Z jelení hřívy, jezevčího či kamzičího vousu, osin ze hřbetu černé zvěře *Sus scrofa*, vousů zajíce polního *Lepus europaeus* je zvykem svazovat tyto části ze srsti daného kusu a ty využít k tvorbě štětky, která může následně zdobit především klobouk daného myslivce, nebo dokonce uniformu. Štětky zajíců a černé zvěře se váží kořínky dolů a ty se následně zasunou do toulečku. Další loveckou trofejí nejčastěji u šelem jsou vyčiněné kůže, které jsou vytvořeny jako předložky a k vyčiněné kůži je dopreparovaná hlava šelmy, nebo pouze položená či pověšená vyčiněná kůže (Vosátka, 2013). Hodnocení kůži šelem je dalším způsobem hodnocení a měřenými charakteristikami jsou obecně délka kůže a šířka kůže. Další parametry se liší podle druhu šelem. Například u kůže rysa ostrovida *Lynx lynx* jsou dalšími parametry délka srsti a pravidelnost osrstění, délka chvostků, četnost skvrn a licousy. Naopak například u vlka obecného *Canis lupus*, jsou dalšími parametry délka srsti, hustota srsti a její pravidelnost a šířka límce (Vach, 2018). U pernaté zvěře je velice častou preparací preparát celého těla, nebo tzv. medailonek, kdy je na podložce spojena hlava s krkem a například vějířem či klínem daného kusu. Dále například u kachny divoké *Anas platyrhynchos* jsou trofejí kačírky, tedy čtyři střední rýdovací pera, ta jsou u kačerů černá a zatočená, která mohou být umístěna na podložku, nebo také mohou tvořit ozdobu oděvu. Trofej je vzpomínkou na lov pro daného myslivce či lovce, rovněž je ale dokladem o případné kvalitě chovu a populace v dané honitbě. Pro hodnocení kvality slouží hodnotitelské komise a

chovatelské přehlídky. Hodnocení trofejí probíhá na základě směrnic CIC a podléhá tomu lebky i kůže šelem, nebo například zbraně černé zvěře (Vosátka, 2013).

Bývalý prezident Spojených států amerických Theodor Roosevelt mimo svou oblibu v lovu také založil roku 1887 *Boone & Crockett Club*, který následně stanovil tzv. *Boone & Crockett Trophy Scoring System* pro savce ze Severní Ameriky (Casamitjana, 2016). Tento hodnotitelský systém spojuje masivnost a symetrii trofeje, kdy právě symetrie má být ukazatelem zdraví populace a dané tlupy. Nejvyšší hodnocení tak získají trofeje, které jsou nejmasivnější a nejvíce symetrické (Anonymus 1, 2023). Prvním, kdo začal zaznamenávat rekordní trofeje byl roku 1892 Rowland Ward (Casamitjana, 2016). Ten byl mimo jiné i velice známým preparátorem. Bylo jeho cílem vytvořit hodnotící systém, který bude oblíbený a využívaný širším okruhem lovců. Tak vznikla roku 1892 publikace *Horn Measurements and Weights of the Great Game* (Anonymus 2, 2023). Tímto se ovšem metodika hodnocení trofejí stále nespojila, a proto v roce 1930 se konalo první zasedání mezinárodní organizace CIC. Ke sjednocení ovšem ani roku 1934 nedošlo, proto byla zvolena komise, která měla tento úkol napravit na jarní výstavě roku 1937, kterou pořádala Československá myslivecká jednota v Praze. Zde navržené a schválené metody byly poprvé oficiálně využity při hodnocení trofejí v Berlíně roku 1937. Až do dnešní doby jsou metody aktualizovány, podle vývoje situace, jako například v Teheránu roku 1974, kdy byly upraveny metody hodnocení trofeje jelena siky japonského a dybowského podle již výše zmíněného hodnocení Boone & Crockett Clubu. Existuje několik zásad, které je nutné dodržet při hodnocení trofeje. Například trofej se nesmí hodnotit jako dermoplastický preparát, či po dobarvení parohů nebo rohů. Trofej musí být rovněž řádně vysušena a hodnocena až po 3 měsících po ulovení daného kusu. Musí být doložen původ trofeje, pokud trofej pochází z obory, uhynula nebo byla usmrcena jiným způsobem než lovem. Trofej je měřena podle údajů v dané tabulce, kam se následně výsledky měření zapisují a případně dopočítávají s koeficienty jednotlivých parametrů, toto platí jak u lebek, kůží tak například zbraní černé zvěře (Vach, 2018).

Trofejový lov s sebou mimo loveckou vášeň lovce přináší i mnohé kontroverze. Již řadu let se zkoumá a monitorováno mnoho efektů, které jsou právě s tímto lovem spojené. Především ekologické, etické a ekonomické faktory jsou nejčastěji předkládány. Mnoho studií ovšem přináší pohled, že tento způsob lovu může být rovněž pozitivní pro mnohé druhy, ale také bohužel negativní z důvodu špatného managementu lovu. Při špatném zvolení selektivního lovu zvěře, který je soustředěný více na pohlaví, může způsobit zamezení předávání schopností a snížení reprodukce. Jedním z názorů, který obhajuje lov na určitých území tvrdí, že se správným managementem lovu dochází k udržení vyšší biodiverzity (Sheikh, 2019). Lovecká

turistika, která je v Jižní Africe je hlavním zdrojem turistiky na tomto území. Lovci, kteří zde loví jsou často rozdělováni na dvě skupiny. První skupinou jsou tzv. *Biltong hunters*, tímto označením jsou označováni místní lovci a naproti tomu tzv. *Trophy hunters* jsou převážně cizinci, kteří přijíždí do Afriky s cílem lovu trofejové zvěře. Mimo lov tito lovci často utrácí peníze za ubytování, lokální produkty či atrakce, čímž značně podporují lokální ekonomiku (Saayman, 2018).

### 3.2 Historie preparace

Překladem slova preparace je taxidermy. Toto slovo se skládá z latinského slova taxis, které v překladu znamená pohyb a překladem slova derma je kůže. Významem překladu tohoto slova je tedy pohyb kůže (Anonymus 3, 2023). Tento pojem byl poprvé zmíněn v článku, napsaném francouzským autorem a přírodovědcem LouiSEM Dufresnem v přírodopisném slovníku, zabývajícím se uměním, zemědělstvím, hospodářstvím a lékařstvím (Péquignot, 2006). Cílem preparace má tedy být preparát, který má na pozorovatele působit naprosto věrně k živému zvířeti daného druhu. Preparát musí být správně zakonzervován, aby nedocházelo k degradaci. Nejčastěji jsou preparáty tvořeny k vystavení, které může být například v muzeích či soukromých sbírkách, nebo ke zkoumání (Anonymus 4, 2023). Správně zpracované preparáty mohou pomoci k vizuálnímu zachování obrazu, ale také je to zejména dobrý zdroj genetické informace. Tato genetická informace se z preparátu získat i po uplynutí poměrně dlouhé doby. Při studiu diverzity mitochondriální DNA u koz pocházejících z Velké Británie a Irska bylo použito 15 historických vzorků z preparátů, u nichž bylo stanovené stáří až 200 let (Cassidy, 2017). Při první výpravě do Austrálie v 18. století evropští badatelé mimo další odeslali do Evropy preparát ptakopyska podivného *Ornithorhynchus anatinus*. Ten ovšem v Evropě vzbudil debaty o pravosti tohoto preparátu, které byly následně vyvráceny a byla potvrzena pravost tohoto preparátu (Anonymus 4, 2023).

Mezi první způsoby preparace a konzervace těl patří balzamování. To již ve starobylém Egyptě bylo využíváno ke konzervaci nejen lidských ale i zvířecích těl. Tento proces zahrnoval mnoho možností na konzervaci těla a jelikož byl i tento úkon brán jako povolání, byly možnosti konzervace rozděleny i dle různých finančních nákladů (Browne, 2008).

Preparace tedy jako taková začíná již od 16. století, podle mnoha autorů. Například podle autorů S. L. Williams, C. A. Hawks a G. D. Schrimper. Kdy se jedná o původní kůži z daného druhu zvířete, ale vnitřek, na který je ona kůže navlékána je většinou z jiného

materiálu. To bylo podpořeno vzrůstajícím zájmem o muzejní a soukromé sběratelství. V tomto období byl zaznamenán první pokus, který vedl nizozemský šlechtic, kdy po konzultacích s chemikem, konzervoval kůže a pomocí drátů je stavěl do určitých pozic. Kolem roku 1550 byl vytvořen preparát zubra evropského *Bison bonasus*, Rakušanem baronem Siegmundem von Herbersteinem, který kůži nainstaloval na dřevěný rám. Ve Francii v městské hale v Nimes je stále možné vidět 4 krokodýly, kteří jsou datováni do let 1597, 1671, 1692 a 1703 (Péquignot, 2006).

Další názor označuje stoletím preparace 18. století zejména z důvodu publikačních aktivit, a ještě značnějšího rozmachu cestování, doklad a zachování přírodnin nebo sběratelství z exotických zemí. V tomto století již byla preparace více zavedena jako nástroj ke konzervaci široké škály říší a tříd. V 19. století se spolu s viktoriánským obdobím ještě více zpřístupňuje preparování. Do této doby je rovněž datována popularizace arsenového mýdla již zmíněným přírodovědcem Louisem Dufresenem. Toto mýdlo společně s dalšími prášky a pastami, představovali prevenci kůže před napadením hmyzem, konzervací kůže, a to nejprve především při preparaci ptáků (Camerlengo, 2017). Mezi tyto materiály patřila například sůl či kamenec. Dubová kůra našla uplatnění při redukci a odstraňování zápachu. Přírodniny, které využíval francouzský přírodovědec George Buffon, byly směsicí rozmarýnu, tymiánu smíchané se slupkami citrusů a semen skořice, pepře a kmínu (Péquignot, 2006).

Při preparaci ptáků a menších druhů savců v 18. století byla pro montáž nejčastěji využívána drátěná aparatura, která často byla navíc doplněna zakonzervovanými částmi kostry. Na ni se po vycpání a modelování, kdy se využívali například materiály jako mech, tabák, bavlna či dřevěné piliny a papír, natáhla již zakonzervovaná kůže a dotvořil se celkový preparát. Podobný proces s sebou nesli i větší druhy savců. Zde je *technikou využití modelu manekýny k podepření kůže*. Například u preparátu nosorožce *Rhinoceros unicornis*, který je uložen Galerii evoluce v Paříži, byl na vytvoření modelu použit dřevěný rám, který byl doplněn u každé nohy nosníkem a pásem, a celý model byl dále zpevněn mezi hlavou a pánví pomocí pásu a sudů. Při preparaci slona jménem Hans preparátor Louise Dufresne konstruoval model, který měl přesné rozměry daného slona, ty naměřil při rozložení kůže. Model byl sestaven z lipového dřeva a na modelování končetin byla využita pouze sádra. V 19. století již docházelo k eliminaci kostí v modelu, a díky tomu byla také více naplňována osteologická preparace. Ve 20. století již dochází k rozmachu plastických a polystyrenových modelů (Péquignot, 2006). Preparace se stále zdokonalovali nejen soustředěním se na detaily, anatomicky správné modely a pozice, rozvoj obchodu s preparátorskými potřebami a kvalitními komponenty (Anonymus 5, 2023). V 90. letech 20. století preparátor Leon Bouten



z Nizozemí poprvé využil syntetického modelu, který osobně ručně vyřezal z polyuetanu. Tyto modely měli úspěch i mezi ostatními preparátory z celého světa, proto je začal dělat na zakázku (Anonymus 6, 2023).

### 3.3 Osteologická preparace

Osteologické preparáty jsou velice častými preparáty, kdy jsou velice častým doplňkem výuky na školách. Osteologická preparace může být prováděna mnoha způsoby, kdy výsledkem osteologického preparátu by tedy měla být kost, která je zbavena veškerých měkkých částí tedy svaloviny, dokonale odmaštěna a vybělena (Sullivan, 1999).

Odkrevnění je důležitým krokem při osteologické preparaci, jelikož po částečném odstranění svaloviny vložíme danou kost do studené, tekoucí či často měněné vody na 1-2 dny. Kost vyndáme, pokud se již voda nezabarvuje krví a zůstává čistá. Tento proces je důležitý pro výslednou čistější a lépe opracovatelnou kost. Nejstarším způsobem odstraňování svaloviny je macerace bakteriemi. Částečně odbourává i tukové tkáně. Jedná se o finančně nenáročnou metodu, která je ovšem signifikantně zapáchající a je tedy více než vhodné tuto metodu provádět ve venkovních či větratelných prostorách. Hnilobné bakterie se ve vodní lázni usídlují i pro vyšších teplotách. Dalším způsobem macerace je proces využívající chemických látek jako například 5% roztok uhličitanu sodného, 1% roztok hydroxidu draselného nebo 0,5% roztok hydroxidu sodného s teplotou zhruba 60-90°C. Je nutné sbírat pěnu a tuk, který se usazuje během vaření na povrchu roztoku. Pomocí tohoto způsobu macerace by měla být kost macerována přibližně 45-90 minut, zejména podle stáří kosti, jelikož u mladých kostí, které ještě nejsou zcela z osifikované. Může také dojít z poškození zubů a povrchu kosti (Frišhons, 2020).

Dalším způsobem preparace, který je ke kosti velmi jemný je preparace pomocí brouků. Zejména se jedná o brouky náležející do čeledi *dermestidae*. Tito brouci se chovají v uzavřeném boxu, při teplotě 26 °C, což je hranice jejich aktivity. Živí se zejména svalovinou z dodávaných kostí. Pokud nejsou kosti dostatečně hlídány, je možné že se na nich usadí skvrny. Preparace kosti tímto způsobem trvá v řádu týdnu až měsíců, v závislosti na počet brouků a množství svaloviny na kosti (Sullivan, 1999).

Po odstranění veškerých měkkých tkání je nutné kost do odmastit. Pokud odmaštění není správně a dostatečně provedeno, hrozí časem obarvení a prostoupení tuku kostí. Mezi chemikálie, které jsou k odmašťování používány spadá například aceton, benzin či tetrachlormetan (Frišhons, 2020).

Pro dokončení správného vzhledu kosti je často nutné ještě kost vybělit. Bělení zpravidla probíhá pomocí roztoku peroxidu vodíku, jehož koncentraci je ideální zvolit nižší s tím, že proces bělení potrvá delší dobu, ale nedojde ke značnému poškození kosti. Při osteologické preparaci dutorohých druhů zvěře je nutné sejmout toulce. Toulce sundáváme po odkrevnění, kdy toulce obalíme ručníky a na krátkou dobu povaříme lebku, kdy toulce do vody zasahují pouze okrajově. Po přibližně půl hodině toulce můžeme opatrně sejmout pomocí například páčidla, které zastrčíme mezi roh a kost. Toulce je poté nutné vložit do nádoby s vodou, která zabrání jejich seschnutí, zatímco vybělíme lebku. Po vybělení lebky vnitřek toulců lehce prolijeme 10 % formaldehydem, kteří bude fungovat jako ochrana před hmyzem (Drmota, 2011).

Osteologická preparace samozřejmě není pouze preparací lebek. Velice zajímavé jsou také sestavené kostry. Ty lze skládat s pomocí již jiné sestavené kostry, která ovšem musí být sestavena anatomicky správně. Na fixaci pozice a připevňování malých kostí se využívá vteřinových lepidel, tmelů, drátků či pružinek. Při sestavování velké kostry je třeba kostru s podložkou spojit pomocí pevných vzpěr nebo opěr, nejčastěji mezi předními končetinami a v oblasti pánve (Frišhons, 2020).

### 3.4 Dermoplastická preparace ptáků

Dahmes (1988) popisuje preparaci ptáků jako nejpříjemnější a nejvíce relaxační ze všech preparátorských odvětví. I přes fakt, že není jednoduchá, zabere mnoho času a jedná se skutečně o umělecké dílo, navíc ji hodnotí jako mnohem čistější práci než u jiné preparace. Hlavní věc, která ztěžuje práci při preparaci ptáků je jejich způsob lovu.

Pokud se jedná o lov a následující preparaci například krocana divokého *Meleagris gallopavo*, je doporučeno k lovu zvolit kulovou zbraň. Lov brokovnicí může být úspěšný k ulovení, ale k následné preparaci není vhodný. Pokud tedy lovec chce mít ze svého lovu trofej, musí krocana zasáhnout místo na hrudi, které je možné naleznout mezi lopatkou a krkem. Při zásahu na jiné místo a pouze do svaloviny je úspěch lovu nejistý (Kučera, 2001). Tento výběr zbraně není platný v případě honu, kdy je pták často loven brokovnicí a v pohybu. Dalším aspektem je následně i případný aport ptáka psem, který může ptáka rovněž poškodit. Péče o budoucí preparát je velmi důležitým faktorem ve výsledném vzhledu preparátu. Ideálním procesem tedy je po ulovení ptáka si přinést a ideálně zabalit do papírových utěrek, novin a uložit jej do pytlíku. Tato příprava je důležitá k dalším procesům, jelikož umožní tělním tekutinám dobře protéci. Před vložením do mrazícího či chladícího zařízení zobák a větší střelná

poranění je nutné vycpat vatou. Poté bez významnějšího rozmrazení a bez přímého slunečního světla je kus přepraven k preparátorovi. Dahmes (1988) také velice propaguje referenční materiály. To jsou malby, fotografie a jiné dokumenty, které ukazují daný druh, co je právě preparován. Podle něj by referenčním materiálem neměly být pouze fotografie, ale i 3D objekty. Referenční materiál je klíčovým aspektem kvalitně vytvořeného preparátu. Preparátor se na nich ujistí s každým detailem a měl by svůj referenční materiál dokonale replikovat.

Ve většině případů je kus určen k preparaci u preparátora v mrazícím zařízení. Před stahováním je tedy nutné jej opatrně rozmrazit. Pták nesmí být umístěn u zdroje tepla a je možné k tání přidat borax, který bude pohlcovat přebytečnou vlhkost. Větší druhy ptáků jako například právě krocani nejen rozmrazí delší dobu, ale rovněž rozmrazí nerovnoměrně. Jejich krk a hlava tak může být poškozen suchem do doby, než rozmrzne zbytek těla. Přesunutím ptáka do chladícího zařízení nedojde k poškození a postupně celý rozmrzne (Dahmes, 1988). Při tání může dojít k nechtěnému úniku tělesných tekutin převážně ze zobáku a kloaky ptáka. Je tedy důležité oba otvory uzavřít. Pro tuto potřebu plně poslouží smotek vaty (Church, 2012). Stahovat ptáka je možné stahovat až do dokonalém rozmrznutí, to poznáme po uchycení jeho kůže, pokud se snadno hýbe a je vláčná. Stahování začíná zvolením jednoho ze tří řezů. Nejčastěji využívaný řez je ventrální, ten vede po hřebeni hrudní kosti. Dorsální řez je veden po páteři, od osy ramen přibližně po polovinu pánve. Boční řez je veden po jedním z křídel v jeho šíři. Řez lze vybrat podle pozice preparátu či poškození kůže. Stahování nadále probíhá ze zvoleného řezu dál. Pro minimální znečištění peří s postupným stahováním zasypáváme stažená místa například boraxem. Při stahování pánevních končetin, kůži stáhneme po koleno, které povytáhneme a přestříhneme pomocí kleští. Při stahování okolí kloaky je nutné být pečlivý a opatrný, otvor kloaky má zůstat na stahované kůži. Následujícím stahováním se dostane k páteři a ocasu. Páteř je nutné opět přestříhnout způsobem, aby nebyla porušena kůže a ocasní obratle zůstaly na stahované kůži. Se staženým ptákem až po ramena je nutné stažení křídel. Křídlo bude lehce pomocí rukou staženo a následně odstraněna z ramene pažní kost. Krk je stažen po uvolnění obou ramen až po lebku. Tu lze na kůži ponechat či vyndat v závislosti na typu modelu a preference. Lebku je poté nutné opatrně stáhnout až po kořen zobáku (Dahmes, 1988).

Po stažení je potřeba kůži očistit od svaloviny a tuku. Ty jsou podle typu odstraňovány pomocí skalpelu, drátěných kartáčků nebo například pomocí tzv. Bird flesheru, který pomocí drátěnému kartáči, který pohání motor dobře dočistí zbylý tuk či svalovinu (Anonymus 36, 2024).

Činění ptací kůže může být započato prosolením kůže, které začíná proces činění bílkovin. Tento krok ovšem v procesu činění není zásadním. Důležitým krokem v činění je odmaštění kůže. To se provádí pomocí odmašťovacích prostředků na rozklad tuku. Provádí se v několika lázních, ty se skládají ze studené vody a odmašťovacího prostředku, například Dawn solution. V této lázni nejprve kůže zůstane přibližně 30-45 minut. Po této lázni je nutné kůži dokonale propláchnout. Kůže po proplachu se nechá vyždímat a následně se proces lázně opakuje. Pokud kůže vyžaduje opakování je možné ji potřetí vložit do této nové lázně (Khorshidnam, 2023). Na vyprání kůže je použita lázeň se studenou vodou, prostředkem Skin Prep a impregnačním prostředkem proti hmyzu. Další lázeň připraví kůži k výslednému činění. Skládá se ze studené vody, impregnace proti hmyzu a soli, kdy v této lázni bude kůže přibližně 30 minut. Piklování kůže probíhá 45 minut za pH 4.5 až 5. Skládá se ze studené vody, Bird Skin Acid Crystals a Edolan-U. Jako poslední už přichází samotné činění za použití True Tan Bird solution. V této lázni za občasného míchání je kůže ponechána minimálně hodinu. Po uplynutí tohoto času do lázně je přidána 1 lžice jedné sody ještě na 30 minut lázně. Nakonec se kůže ještě naolejuje, aby při sušení preparátu nedošlo k přílišnému seschnutí kůže a jejímu poničení (Dahmes, 1988).

Dle preference lze použít model, který je dostupný na trhu, nebo lze vytvořit vlastní model z dřevité vlny, vaty a dalších materiálů. Model připravený pro určitou kůži musí mít po zkušebním nasazení jemnou vůli z důvodu následného zašívání a lepení kůže na model. Model lze postupně vyřezávat ze zvoleného materiálu, kdy je předlohou originální tělo (Church, 2012). U obou druhů použitých modelů je nutné označení místa, do kterého následně budou umístěny končetiny. Je vhodné tyto místa připravit ještě před instalací kůže na model, jelikož tím bude lépe podchycené umístění a ukotvení končetin. Protáhneme tedy tyto místa pevným kovovým drátem. Při fixaci končetin je nutné zvolit odpovídající sílu drátku k preparovanému druhu, aby dostatečně končetiny fixoval v nastavené pozici. Ideálními jsou rovněž lehce zašpičatělé dráty, které budou lépe procházet danými místy, které lehce zabrousíme. Fixace křídel je započata pomocí slabšího drátku, jehož délka by měla být třikrát delší než je délka pažní kosti. Drát přiložíme k pažní kosti a dále k lokti, s následnou replikací svalů na pažní kosti pomocí vaty a nitě. Takto připravený sval lze obalit hlinou. Fixace pánevních končetin je prováděna vložením drátu přes články prstů a běháku, bez poškození kůže. Drát opatrně tlačít skrz kolenní kloub, až po třetí článek prstu. Svalovina je opět replikována vatou a utažena nití. Model krku či hlavy je také možné dostupně sehnat na trhu. Krk je rovněž možné vytvořit pomocí silného drátu, vaty a trubice. Připravený či koupený krk připojíme pomocí drátu k modelu a druhý konec krku k připravené lebce. Na takto připravený model se navlékne kůže

počínaje hlavou a krkem. Po usazení těchto částí je potřeba protáhnout dráty je do již připravených míst na křídla, volné dráty dírami proti sobě na hrudní části se propojí a utáhnou. Přebytečný kus drátu je odštípnut a zatočený drát z křídel zapravený do modelu, tak aby nevedl následnému navlékání kůže. Ten samý proces je potřeba zopakovat, ovšem s pánevními končetinami. Volný drát, který byl zanechán u stehenní kosti je vložen do předpřipravených děr a opět zafixován. Fixaci ocasních per může podpořit drát ve tvaru koňské podkovy, zůstane tak i po uschnutí preparátu ve stejné pozici, jak byl nastaven při montáži. Ideální pro zašití ptáčích kůží může být nylonová nit či rybářský vlasec. Postupně je nutné zašít malými stehy veškeré řezy s upravováním per do správné pozice. Nyní lze pomocí špendlíku zafixovat kůži na daných místech, aby po sušení preparátu nebyla posunuta na jiné a špatné místo, zejména fixace kůže na hlavě je důležitá k vytvoření správného výrazu. Pomocí volných drátů, které vychází z prstů je preparát připevněn k habitatu či podložce do dříve stanovené pozice dle přání klienta a referenčního materiálu. Preparát by měl být před sušením symetrický a veškeré detaily upraveny, mimo jiné pozice peří a uhlazení peří. Sušení je provozováno nejlépe v místě, kde není zdroj tepla a přílišný proud vzduchu. Finalizační práce na preparátu začíná odstraněním všech špendlíků a dalších fixátorů při sušení. Vyčištění očí, nozder a zobáku pomocí štětce či vaty. Případné dotvoření očního kroužku je důležitým krokem pro kvalitně vytvoření výraz, lze použít například Sculpall nebo epoxy sculpt. Po zaschnutí vytvořeného kroužku se dobarví oko a jeho okolí, běháky, zobák a podložka. Po dobarvení je nutné znovu omýt oči (Dahmes, 1988).

### **3.5 Dermoplastická preparace savců**

Zejména dermoplastická preparace savců se od 18.století výrazně změnila. V průběhu času se stávala populárnější i jako způsob, jak uchovat vymírající druhy. Za otce moderní preparace je označován Carl Akeley. Ten se stal preparátorem spolu s jeho dalšími aktivitami jako přírodovědec, sochař a spisovatel. Jeho nejčastějšími preparovanými objekty byly zejména africké druhy zvěře (Anonymus 37, 2024)

Referenční materiály jsou rovněž velice důležité, stejně jako při preparaci ptáků. Nejčastěji využívanými materiály jsou fotografie, video záznamy či tzv. posmrtné masky. V nabídce internetových obchodů lze zakoupit knihy jednotlivých druhů, které obsahují mnoho fotografií, které jsou nápomocné ke studiu detailů a přirozených pozic daných druhů (Anonymus 38, 2024).

Péče o kus, který je určen na preparaci začíná u lovce. Je důležité, aby u kusu nedošlo k zapaření. K preparaci rovněž mají být určeni pouze jedinci, kteří nejsou například terčem

parazitů. Zvířata v letní srsti, pokud opravdu není dostatek srsti po línání, či po onemocnění spojeném se ztrátou srsti, která není s preparací slučitelná. K preparaci obvykle nejsou vhodná zvířata, která byla usmrcena při srážce s dopravním prostředkem. U větších savců stahování provádí ve velké části klient. Ideální je, pokud preparátor klientovi popíše či zašle řez, který je nejlepší pro daný druh a pozici do které bude preparát tvořen. Stahování je prováděno za pomoci nože či skalpelu. Nejčastěji využívanou metodou řezu je tzv. plochý řez. Hlavní osa řezu je vedena od krku po anální otvor. Z této osy jsou následně vedeny řezy po vnitřku každé končetiny směrem k prstům. Metoda stahování do pytle je nejčastěji využívána u malých šelem a malých savců k redukci řezů a zašívání. Kůže se otevře pomocí řezu, který je veden osou počínaje v polovině pánevních končetin, kolem análního otvoru, opět do poloviny druhé pánevní končetiny. Pro stojící preparáty je často využíván dorsální řez. Ten je veden po páteři od krku po ocas, kdy jsou poté na vnitřní straně každé končetiny vedeny další uvolňující řezy od prstů do poloviny dané končetiny. Tyto doplňkové řezy následně budou nápomocné k lehčímu navlékání kůže na model (Housekeeper, 1990).

Mízdření je proces, při kterém se z kůže odstraní většina svaloviny. Mízdření probíhá pomocí nožů, skalpelu, pořizu a veškerá práce vyžaduje natažení kůže na mírně zaobleném povrchu, který zabrání proříznutí kůže (Anonymus 7, 2023).

Základní činění se podle McKenzie systému skládá ze zasolení, piklování, odmaštění, seříznutí na seřezávači a činění. Na zasolení musí být celá kůže se všemi záhyby otočena omízdřenou stranou a ta bude zasolena solí po dobu 4 až 24 hodin. Tento proces zamezí vzniku bakterií. Po uplynutí času je nutné kůže lehce opláchnout pod studenou vodou. Piklovací roztok se skládá z kyselé složky například McKenzie Ultimate Acid, sůl, voda. Po namíchání roztoku se musí pH pohybovat mezi 1 až 2 pH, to je nutné kontrolovat po celý proces piklování. V závislosti na velikost a druh kůže piklování probíhá až 3 dny za občasného míchání. Pro dokonalé odmaštění kůže stačí do piklovacího roztoku přilít prostředek například McKenzie Degreaser. Před seřezáváním kůže lze kůži vyždímat ve ždímačce pro lehčí manipulaci. Seřezávací stroj je nutné pečlivě nastavit v závislosti na tloušťku kůže. Postupné seřezávání kůže na všech přístupných místech probíhá pomocí již zmíněného stroje. Ovšem menší místa se záhyby mohou být při seřezávání poškozeny a je tedy velice nutná pečlivost a opatrnost. Po seřezání je dobré kůži na 12 hodin ještě uložit do piklovacího roztoku. Po tomto piklování musí být veškeré části kůže dostatečně propiklované. Pro neutralizaci roztoku před činěním je využito jedlé sody, která je přidána do vody a kůže je v ní na přibližně 30 minut ponechána. Nyní je kůži nutné znovu zbavit přebytečné vody a vyždímat. Činění lze provádět pomocí lázně či přímo nátěrem činicího přípravku na kůži. Při použití McKenzie Tan je prováděn nátěr po



celé straně seřazené kůže a mírným přebytkem prostředku na kůži. Po aplikaci se kůže zaroluje a prostředek je ponechán k přibližně 4 až 5 hodinám působení. Po uplynutí této doby je nutné ve studené vodě kůži důkladně propláchnout a otočit kůži osrstěnou stranou ven. Kůže se nyní zabalí do ručníku pro odstranění přebytečné vlhkosti. Takto připravenou kůži lze natahovat na model, nebo uložit do chladicího či mrazicího zařízení (Anonymus 8, 2013).

Dostupnost komponentů na trhu je vskutku široká. Od modelů veškerých částí těl, vložek do uší, umělých nosů, kopie zubů či celých úst, akrylátové či skleněné oči. Mnoho značek nabízí unikátní komponenty pro jednotlivé druhy, a je tak na každém preparátorovi najít si nejkvalitnější komponentů, které mu budou nejlépe vyhovovat (Housekeeper, 1990).

Polyuretanových modelů je velké množství. Modely lze vybírat podle velikosti co nejbližší k velikosti preparovaného zvířete. Jedním z nejoblíbenějších modelů je tzv. shoulder mount. Jedná se o model hlavy s hrudí, kdy model je možné přímo instalovat na zeď či na podložku. Half size mount je modelem půl postavy od hlavy s celými předními končetinami až do půlky hrudníku. Life size mount je modelem celé postavy a podle velikosti a pozice modelu jsou dostupné jednodílné, třídílné a více dílné modely. Částeční offset je modelem hlavy s poprsím, který vystupuje na šikmo ze stěny a naznačuje pohyb. Plný offset je modelem hlavy s poprsím, který zcela vystupuje a je šikmo modelován. Souvisejícím modelem je tzv. wall pedestal, jedná se o bustu, která je následně zavěšena na stěnu. Model pedestal je busta, která je následně umístěna na podstavci do prostoru. Wall art je dalším uměleckým zpracováním, nejčastěji u africké zvěře, například mapy z kůží afrických savců, či obraz z modelu africké zvěře. Velmi oblíbenou preparací jsou rovněž předložkové modely, kdy je preparována pouze hlava u vyčiněné kůže a výsledný preparát je nejčastěji umístěn na podlahu (Anonymus 9, 2023).

Na vyčiněné kůži je nutné pomocí jehly a nitě začít veškeré díry, které v kůži jsou, aby jimi následně nevytékalo na ochlupenou stranu lepidlo z modelu. Model musí být velikostně připraven pro danou kůži tak, aby bylo možné ji lehce navléknout s mírnou vůlí. V této fázi již musí být model nastaven do zvolené pozice. Pokud se jedná o více dílný model, kůže se na něj bude natahovat postupně. Oči jsou zasazeny do modelu, s pomocí referenčního materiálu do správné pozice. Podle preference preparátora, zvolené metody modelace, či druhu zvěře jsou uši připraveny na model či na kůži. Pokud model vyžaduje úpravy, například doplnění svalů je nutné to provést před nanesením lepidla. Lepidlo na kůži je postupně nanášeno na model a kůže je postupně natahována na celý model a případně zašívána. Po zafixování a zašití veškeré kůže je nutné kůži na správných místech zafixovat pomocí hřebíčků a špendlíků. Zejména na hlavě a pro definování svalů na těle. Takto připravený preparát je nutné pomalu sušit, mimo sluneční

záření a zdroj tepla. Během sušení je nutné kontrolovat a hlídat srážení kůže (Housekeeper, 1990).

Finalizace preparátu je nevypustitelným procesem v tvorbě preparátu. Skládá se zejména z domodelování detailů a dobarvení preparátu. Pro zabránění poničení či poškrábání očí je lze natřít ochranou vrstvou protektoru. Důležitým krokem je dobarvení, při kterém je nutné dodržet barvy dle referenčního materiálu. Obecně je nutné nabarvit okolí očí, uvnitř uší a nosu. Dalšími místy zejména u preparátů celých postav mohou být břicho, jizvy či spodní části končetin. Využití zde najde epoxy sculpt či podobné přípravky pro zakrytí nedokonalostí, s následným dobarvením a zamaskováním, této opravy (Schaefer, 1995).

### **3.6 Podnik, podnikání, podnikatel**

Existuje řada výkladů definující pojem podnik. Z právního hlediska souborem hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. Náleží k němu věci, práva a jiné majetkové hodnoty náležející k danému podnikateli a které přispívá k provozování podniku nebo je jejich povahou účelově sloužit. Podnikem se rozumí jednotka, která je ekonomicky a právně samostatná s účelem podnikat. Samostatnost ekonomická zajišťuje odpovědnost podnikatelů za dané závěry jejich podnikání a pod pojmem právní samostatností je možnost navazování právních vztahů s dalšími subjekty s důsledkem k tomu náležejících práv a povinností (Srpková, 2010). Nový občanský zákoník §502 namísto pojmu podnik přinesl pojem obchodní závod, který je definován jako organizovaný soubor jmění, který podnikatele vytvořil a který z jeho vůle slouží k provozování jeho činnosti (Holečková, 2018). Dřívější definice tímto, ovšem neztrácí hodnotu a nadále platí navíc s nově zavedeným pojmem. Podnikání je v novém občanském zákoníku definováno jako „samostatná výdělečná činnost vykonávaná na vlastní účet a odpovědnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku §420 (Holečková, 2018).

Během osmdesátých let dvacátého století, se po několika set letech od první známé zmínky o podnikání jako takovém a to v 18. století Richard Cantillon popsal formující se profesi jako „entrepreneur“ tedy podnikatel, koncipovalo podnikání jako samostatná vědní disciplína. Nyní již rozeznáváme tři základní pojetí podnikání nejprve jako proces a činnost, kdy výsledkem podnikání je „vytvoření něčeho navíc“, dále metoda přístupu, kdy je hlavním článkem kompetence či dimenze chování člověka a jeho celkovému přístupu, seberealizaci a snaze tvořit přidanou hodnotu. Posledním pojetím podnikání je hodnotová orientace, ta se skládá ze struktur



hodnot a postojů, společenského rozměru a jejich vnímání veřejností, tak individuálního, kdy se již podnikání stane životním stylem (Srpková, 2010).

Podnikatelem je jak fyzická, tak právnická osoba, která je dle obchodního zákoníku § 2, odstavec 2 osoba zapsaná v obchodním rejstříku, osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění, osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů, osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu (Srpková, 2010). Již ze slov podnikatel a podnikání je jistý jeden předpoklad, a to ten, že daný člověk má být podnikavý. Je tedy jasný smysl a důraz na dispozice jedince, jeho schopnosti a potenciál k vedení podnikání (Srpková, 2010).

Jak již bylo výše zmíněno cílem podnikání je zisk, a činnost má být soustavná, je důležité vytvořit si vlastní a optimální fungování podnikání a jeho jednotlivých součástí. Jako základní podnikové funkce řadíme například marketing a prodej, které jsou označovány jako klíčové funkce pro chod a úspěch podniku. Další důležitou součástí je plynulá schopnost nákupu v optimálním množství, kvalitě a s hospodárným náhledem s ohledem na výrobu a technologický postup. Administrativní činnost napomáhá především k optimálnímu chodu podniku jako například účetnictví, statistika, financování a právní služby. Většina podniků bez ohledu na jiné podobné rysy, mají společné fáze životního cyklu podnikání. Mezi 4 fáze tohoto životního cyklu náleží založení, růst a stabilizace, krize a zánik. Není pravidlem, že každé podnikání musí potkat všechny z výše vypsanych fází (Holečková, 2018).

Mezi hlavní výhody podnikání náleží realizace vlastních záměrů a s tím spokojená seberealizace, časově je flexibilní a plánování času a povinností tedy závisí pouze na daném člověku, daňové zařízení podnikatelů je nižší, na rozdíl od lidí v zaměstnaneckém poměru (Podlešák, 2023). Časté je také využití finančního pákového efektu. Využívá se při něm cizí kapitál, který ale musí být nižší než výnosnost aktivního kapitálu podniku, aby páka zabírala kladně (Synek, 2011). Jako hlavní nevýhoda podnikání, převážně v začátcích je nejistý příjem, a případná investice vlastních úspor do podnikání (Podlešák, 2023).

Zaměstnanecký poměr má výhodu ve stálém příjmu, který občas bývá doplněný zaměstnaneckými benefity, s danou pracovní dobou přichází větší pravděpodobnost klidu a častější pohody, která přijde po skončení pracovní doby. V zaměstnání není riziko ztráty kapitálu, jelikož jeho investice není nutná. Ovšem mezi nevýhody zaměstnaneckého poměru může pro mnoho lidí pařit například tvorba a plnění plánů zaměstnavatele, žádná či nízká možnost flexibility, vyšší daňové zatížení a odvody náležející k sociálnímu a zdravotního zabezpečení. Pokud se firma dostane do krize, je možné že zaměstnanci hrozí propuštění, což při dosavadní jistotě jednoho příjmu je velice riskantní, nehledě na případné psychické zatížení,

kteřé může přijít s nejistotou, zdali člověk zaměstnaný zůstane, nebo bude propuštěn a bude nucen si najít novou práci, která nemusí být s předchozí práci srovnatelná (Podlešák, 2023).

Podnikatelský plán v písemné podobě může být nápomocný k získání finančních prostředků a zjištění přibližné finanční náročnosti zřízení daného podnikání, dále jako informace pro partnery, zaměstnance nebo případné investory. Podnikatelský plán musí souviset s daným podnikatelským záměrem a sledovat reálnost a dosažitelnost kroků, které jednotlivě vedou k získání vytyčených cílů. Podnikatelský plán přesně danou strukturu nemá, jelikož požadavky různých bank a investorů mohou být rozdílné. Obecně ovšem platí, že by měl obsahovat úvod a účel daného dokumentu, popis podnikatelské činnosti, cíle firmy, cíle vlastníků firmy, potenciální trhy, produkty, strategie obchodní a marketingové, rizika projektu, cena, realizační plán atd. (Srpová, 2011)

### **3.7 Ekonomická efektivnost**

Pojem ekonomická efektivnost je hojně využívaným pojmem napříč obory. Můžeme se s ním setkat nejen v ekonomii a managementu, ale i například ve stavebnictví či cestovním ruchu. Je tedy těžké tento pojem přímo definovat i ve správném kontextu. V ekonomii se jedná o stav, kdy jsou v určitém ekonomickém systému zdroje rozmístěny optimálním způsobem. Toto rozmístění lze následně chápat mnoha způsoby. Například předpoklad maximálního výstupu s kombinací minimálního objemu nákladů při dané úrovni výstupu. Výstupy v tomto případě chápeme jako užitek zákazníka, množství vyrobených produktu nebo například objem služeb, které je podnik schopen poskytnout. Při tzv. alokační efektivnosti má firma dosahovat svých produkčních možností. Tento koncept se zaobírá vylepšením produkce, kdy omezenost nových zdrojů je pouze technická překážka, která je ekonomicky vyřešitelná. Alokačně efektivní je tedy podnik, pokud je efektivní s aktuálním technickým vybavením a stávajícím výrobním objemu. Dalším pohledem ekonomické efektivnosti je zaměření na vstupy. X-efektivnost se soustředí na výrobní faktory a jejím předpokladem je výstup na hranici produkčních možností. Podnik tedy v tomto stavu vyrábí maximální objem produktů při daném množství technických faktorů výroby (Vochozka, 2008). Jiný pohled na ekonomickou efektivnost se zaměřuje na produktivitu, záleží tedy na podpoře inovací, které podporují a navyšují produktivnost, výkonnost a konkurenceschopnost, při zvýšení přidané hodnoty, kterou získá s produktem zákazník. Jedná se o kvantitativní hospodárnost, při dosažení kombinace mezi vstupy a výstupy (Vochozka, 2012). Zisk získáme jako výsledek po odečtení nákladů z částky výnosu. Jelikož zisk se řadí mezi dominantní složky podnikání a je cílem každého

podnikatele pomáhá rovněž i on charakterizovat ekonomickou efektivnost podniku. Tu měříme jako podíl zisku připadající na vlastní kapitál (Synek, 2010).

Ekonomická efektivnost a finanční efektivnost jsou často zaměňované či spojované pojmy. Zatímco finanční efektivnost se zaobírá na podnikatele a jeho očekávané zisky a finanční zvýšení, ekonomická efektivnost mimo finanční aspekty zahrnuje i externí vlivy, je tak často označována jako sociálně ekonomická efektivnost (Slavík, 2013).

### **3.8 Podíl prodejní ceny**

Rozhodnutí, které se utvoří o ceně je označováno jako nejviditelnější z důvodu přímého vlivu na tržní výkonnost firmy a úroveň její ziskovosti. V ideálním případě by měla cena stanovená pro výrobek či službu zajistit co nejvyšší ziskové rozpětí z daného obratu, respektovat hodnocení výrobků či služeb zákazníkem, měla by být citlivá na omezení ze strany konkurence a měla by předcházet konkurenčním atakům. (Hanna, 1997) Spojením interních nákladů firmy s externí tržní poptávkou lze dosáhnout optimální tvorby ceny. Optimální cena musí cílit na dlouhodobou ziskovost dané firmy a získat konkurenční výhodu. Vytvořením tzv. Ochranného deštníku zapříčiněného příliš vysokou cenou pro daný trh, mohou vzniknout konkurenti, kteří se nastavením nižší ceny dostanou pod tento pomyslný deštník a získají tím lepší pozici a podíl na daném trhu. Rizikem nízké ceny ovšem může být vyvolání nedůvěryhodnosti k produktu, který zákazníka může odradit, či v něm vzbudit pocit, že daný produkt není tak kvalitní a hodnotný, jako podobné produkty s rozdílně nastavenou cenou. Je ovšem nutné přemýšlet ve smyslu komplexní hodnoty, tu by měl vnímat zákazník jako kombinaci výrobku, zkušenosti a prověřenosti daného produktu a firmy. Ovlivňujícím faktorem při rozhodování tedy také bude, jaké služby jsou k produktu danou firmou připojeny, jedná se například o dodání a instalaci produktu, servis nebo zákaznická podpora. Nedílnou součástí ovšem nejsou pouze hmatatelné předměty, řada produktů a firem je i spojena se symbolickým charakteristikami jako jsou například prestiž a status, což pro zákazníka je často hodnotným ukazatelem při výběru s konkurencí (Hanna, 1997).

Jako jednu ze složek cenotvorby považujeme náklady. Při postupu alokace nákladů je třeba si teoreticky stanovit předpoklad, že veškeré činnosti probíhající ve firmě podporují výrobu a odbyt vyprodukovaných produktů. Náklady řadíme do dvou kategorií a jsou jimi fixní a variabilní náklady. Fixní náklady se mohou měnit pouze z času na čas, jejich změny a rozdíly nejsou tedy běžné. Můžeme mezi ně řadit například případný nájem, energie či režii podniku. Na rozdíl od fixních, variabilní náklady budou přímo namířené k výkonnosti dané úrovně podniku. Řadíme mezi ně například náklady na materiál a komponenty (Hanna, 1997). Dalším

nákladem jsou pro podnikatele ovšem i náklady osobní. Mezi ně například náleží bydlení, jídlo, energie, sociální a zdravotní pojištění nebo také daň z příjmu. Po sečtení veškerých nákladů je vhodné rovněž připojit minimálně 10 % rezervu. Marži rozumíme rozdíl mezi nákupní a prodejní cenou produktu. Obecně by měla být cca 25 %, poté marži připojíme k ceně produktu (Anonymus 16, 2023).

Cenotvorba zahrnuje mnoho strategií, podle kterých se může každý podnikatel rozhodnout, jakou formou pojme své vlastní rozhodnutí o ceně. Jak je již výše zmíněno, nejčastěji se cena stanovuje podle nákladů, další možností je například tvorba ceny podle poptávky na trhu nebo podle konkurence. Při tvorbě ceny podle poptávky je cílem zvolit co nejvyšší cenu, kterou bude sám zákazník schopen přijmout s ohledem na konkurenci. Jedná se tedy o více exkluzivní a jedinečné zboží. Pokud cenotvorbu stanovujeme podle konkurence, volíme tak cenu, která je vyšší, stejná či nižší v závislosti na porovnání nabízených produktů, jejich pozitivních a negativních vlastností, a výši ceny si tak můžeme například i zajistit skupinu zákazníků, pro které bude produkt atraktivní (Anonymus 16, 2023).

Pokud se jedná o cenotvorbu u uměleckého díla, stále je cena stanovována podle jistých kritérií. U uměleckých děl se často cena odráží více ve stavu tržní sféry. V tomto případě se často cena kombinuje z představy umělce, který má vlastní názor, jakou má jeho dílo cenu a z názoru o ceně odběratele či sběratele. Rozhodně je důležitým faktorem, aby umělec znal cenu svého díla a uměl ji dokázat či obhájit. Jelikož je práce na uměleckém díle individuálním či dokonce osobitým procesem, je důležité tedy o ceně uvažovat v kontextu podobných děl a blízkých umělců (Bamberg, 2023). Pro mladé umělce, může být začátek jejich kariéry náročnější. Zatímco umělci, kteří již nějakou dobu tvoří, často těží ze složitých vztahů, které jsou mezi umělci, klienty a případnými zprostředkovateli. Proto je pro mladé umělce velice výhodné, pokud je jejich umění oceněno a nějaký větší podnik jim poskytne „domov“, díky tomu poté mohou rychleji začít navazovat vlastní vztahy a mohou je naučit správné oceňování svých děl. Postupně tedy s vybudovaným jménem v daném okruhu lidí, začne i potenciálně růst hodnota jejich děl. Mimo jiné jsou umělecká díla označována spojením „veblen good“ (Lee, 2022). Toto označení v českém jazyce můžeme přeložit jako veblenův efekt, ten popisuje jednání spotřebitelů, kdy jsou ochotni za zboží zaplatit vyšší cenu, pokud se jedná o luxusní zboží, i přes fakt, že je možné na trhu naleznout levnější produkt, jelikož u nich vyšší cena evokuje záruku kvality a prestiže. Poprvé tento efekt popsal ekonom a sociolog Thorstein Veblen (Anonymus 17, 2023). Zbytek cenotvorných strategií je obdobný jako u produktů, které jsou již zmíněny výše a cena se tedy stanovuje podle hodnoty a konkurence (Lee, 2022).

### 3.9 SWOT analýza

SWOT analýza byla vyvinuta a poprvé použita Albertem S. Humphrey v 60. letech 20. století. Albert S. Humphrey byl americký poradce a konzultant v oblasti obchodu a managementu (Srpková, 2011). V té době vedl výzkumnou skupinu na Stanfordově univerzitě, ta se zabývala tehdy dostupnými daty z oblouků Fortune 500 (Calicchio, 2021). Zkratka SWOT stojí pro S – strengths (silné stránky), W – weaknesses (slabé stránky), O – opportunities (příležitosti) a T – threats (hrozby). Předmětem této analýzy je tedy výzkum vzájemných vztahů mezi externími a interními výsledky (Srpková, 2011).

Faktorem jsou rámcové relevantní informace nebo data. Dále je rozlišujeme na interní faktory, mezi které se řadí ty předměty, které můžeme mít my nebo naše podnikání pod kontrolou, a v matici jimi jsou silné a slabé stránky (Sarsby, 2016). Silnou stránkou našeho podnikání může být správně zvládnutý management, pracovní síla s praxí v oboru nebo starost o klienty během obchodu a následné zajištění případného budoucího servisu. Silnější je podnikání, které má více silných stránek a je schopno dobře konkurovat svojí konkurenci. Mezi slabé stránky můžeme zařadit například kapitálovou sílu, nedostatečný marketing a zkušenost s ním či cenová politika. Při jednání s investorem je nutné myslet skutečně na všechny možné slabé stránky, které by mohli přijít do úvahy a dát jim pozitivní stránku nebo přemýšlet nad jejich eliminací, a být tak napřed s nápravou slabín projektu a ukázat investorovi, že jsme při strategii mysleli na všechny možné cesty (Srpková, 2011).

Externími faktory se rozumí ty podněty, které nejsou v naší moci ani v moci podnikání, jistým způsobem ovlivnitelné, a tak nad jejich zvracením nemáme kontrolu. Jsou jimi vnější faktory příležitosti i hrozeb (Sarsby, 2016). Nespádají zde ovšem pouze jen případné a pravděpodobné hrozby na jejichž řešení je potřeba se připravit. Současně nabádá k uvědomění a zdůraznění atraktivních příležitostí, u kterých není pochyb, že nám a našemu podnikání mohou přinést jisté výhody, možnosti v růstu a pravděpodobnost k úspěchu (Srpková, 2011).

Vzájemné porovnání se v závěru promítne v tabulce tak, že do řádků zaneseme silné a slabé stránky a do sloupců příležitosti a ohrožení, pro záznam daného výsledku využijeme 3 znaménka. Znaménko „+“ označuje situaci, že silná stránka může být příležitostně prospěšná, či odklonit hrozbu; slabá stránka bude v souladu se změnou prostředí provozovny. Znaménko „-“ označuje situaci, kdy silná stránka bude negativně ovlivněna změnou v prostředí; slabá stránka bude prohloubena díky dané změně v okolí. Znaménko „0“ označuje situaci, kdy není žádný vztah mezi danými stránkami. Při existenci ambivalentního vztahu a faktor tedy může

mít jak pozitivní, tak negativní vliv, do tabulky jsou tedy zapsány obě znaménka, například, „+/-“. Hlavičky tabulky mohou být i naopak prohozeny, platí ovšem, že pro snadnou orientaci v tabulce by mělo být využito maximálně 10 řádků a sloupců (Dedouchová, 2001). Po sečtení veškerých pozitivních a negativních faktorů objevíme právě ty extrémní hodnoty, na které jsou důležitým bodem v přípravě strategie (Srpková, 2011).

### **3.10 Platná legislativa založení a provozu preparátorské dílny**

Legální provoz preparátorské dílny podléhá několika schválením příslušných úřadů. Krajská veterinární správa registruje preparátora dle článku 23 nařízení (ES) č. 1069/2009, za splnění daných podmínek. Krajská veterinární správa je hlavním úřadem ve schvalovacím procesu preparátorské dílny (Anonymus 18, 2023). A je nutné podat žádost příslušné krajské veterinární správě o schválení nebo registraci osoby nebo provozovny manipulující s vedlejšími produkty živočišného původu (VŽP) nebo získanými produkty (ZP) dle nařízení (ES) č. 1069/2009. Tato směrnice je implementovaná do zákonů příslušných států (Anonymus 19, 2023).

Využívání VŽP neboli vedlejšího živočišného produktu je souhrnné označení pro celá těla, části těl zvířat nebo produkty živočišného původu jenž jsou uvedeny v člancích 4, 5 a 6 Nařízení Evropského parlamentu a rady (ES) č. 1774/2002, a které nejsou určeny k lidské spotřebě, a to včetně vajíček, embryí a spermatu (Anonymus 20, 2023). Dále se řídí nařízením Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1774/2002 ze dne 3. října 2002 o hygienických pravidlech pro vedlejší produkty živočišného původu, které nejsou určeny pro lidskou spotřebu, zákonem č. 166/1999 Sb., o veterinární péči § 39a odstavec 2 a nařízením Komise (EU) č. 142/2011, kterým se provádí nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1069/2009 o hygienických pravidlech pro vedlejší produkty živočišného původu a získané produkty, které nejsou určeny k lidské spotřebě, a provádí směrnice Rady 97/78/ES, pokud jde o určité vzorky a předměty osvobozené od veterinárních kontrol na hranici podle uvedené směrnice. V souladu s články 8,9,10 je vedlejší živočišný produkt zařazený do specifických kategorií, ty odpovídají úrovni rizika pro zdraví lidí a zvířat, které v souvislosti s danými vedlejšími živočišnými produkty vzniká (Anonymus 21, 2023).

Kategorie vedlejšího živočišného produktu I, se označuje černou barvou a nápisem, „Pouze k neškodnému odstranění“, podle nařízení komise (EU) č. 142/2011. Do této kategorie řadíme například pokusná zvířata, volně žijící zvířata, u kterých je podezření na infekci onemocněním, které je přenosné na člověka tzv. Zoonózy, nebo jsou přenosná na zvířata



(Anonymus 22, 2023). Dále zvířata, u nichž usmrcení přišlo v souvislosti s infekcí TSE, podle nařízení (ES) č. 999/2001, je součástí skupiny transmisivních spongiformních encefalopatií, což je neurodegenerativní onemocnění, které se převážně projevuje změnami v chování, poruchami pohybů a vždy končí letálně. Jejich inkubační doba se u vnímavých zvířat obecně pohybuje u skotu 2-10 let, u ovcí a koz je to 1-5 let, vždy v závislosti na velikost infekční dávky a exponování stresových faktorů (Anonymus 23, 2023). Dalším příkladem je například vedlejší živočišný produkt, který má původ z odpadních vod a je sebrán během úpravy ze zařízení, které zpracovává materiál kategorie I bez předchozího zpracování likvidovat pomocí spálení či spoluspálení, nebo například může být využit jako palivo pro spalování na energetické účely, bez ohledu na předchozí zpracování (Anonymus 20, 2023). Kategorie vedlejšího živočišného produktu II, se označuje žlutou barvou a nápisem „Není určeno ke krmení zvířat“, podle nařízení komise (EU) č. 142/2011. Do této kategorie řadíme například hnůj, obsah trávícího traktu, zvířata, která uhynula jinak než porážkou, plody, embrya a sperma, která nejsou určena k chovným účelům. Dále také produkty živočišného původu, které byly prohlášeny za nevhodné k lidské spotřebě (Anonymus 22, 2023). Mimo jiné, odpady kategorie II lze likvidovat například zkompostováním, nebo po předchozí tlakové sterilizaci přeměnit na bioplyn. Hnůj, mléko a výrobky z něj nebo obsah trávícího traktu je možné přímo aplikovat na půdu. Vedlejší živočišný produkt kategorie III, se označuje zelenou barvou a nápisem „Není určeno k lidské spotřebě“, podle nařízení komise (EU) č. 142/2011 článku 10. Do této kategorie řadíme například odpady ze stravovacích provozoven, krev ze zvířat, jež nevykazovali žádné onemocnění, vodní živočichové a jejich části, které nevykazovali žádné onemocnění. Součástí této kategorie jsou i těla poražených či jinak usmrcených zvířat a jejich částí, které jsou podle právní předpisů vhodné k lidské spotřebě, ale z obchodních důvodů nejsou k této spotřebě určeny (Anonymus 22, 2023).

Nejtypičtějším příkladem likvidace odpadu asanační podnik nebo také kafilerie. Výsledkem zpracování v kafilerii je kafilerní tuk a masokostní moučka, respektive zpracovaná živočišná bílkovina v případě zpracování VŽP kategorie 3. Metoda č.1 je nejčastější metodou zpracování VŽP, jedná se o tlakovou sterilizaci. Velikost částí 5 cm, teplota 133, tlak 3 bary po dobu nejméně 20 minut (Anonymus 24,2023).

Dezinfekce, deratizace a dezinspekce tzv. Plán DDD. Je definován zákonem č. 258/2000 Sb. O ochraně veřejného zdraví. Speciální ochrannou DDD v potravinářských nebo zemědělských provozech může vykonávat pouze osoba, která má osvědčení o odborné způsobilosti, povolení k výkonu asanační činnosti, nebo po absolvování speciálního kursu (Anonymus 25, 2023).

Při obchodování a vývozu nepodléhají podmínkám přepravy v případě, že jsou finálními výrobky, to jsou v případě loveckých trofejí ošetřené trofeje jak zpracované kůže, tak lebka. Nyní je v rámci Evropské Unie dovoz a vývoz volný (Anonymus 26, 2023). Při dovozu trofejí ze třetích zemí lze provádět předběžnou preparaci, která je provázena v místě lovu. Skládá se ze zasolené a vysušené kůže, která je nadále ošetřena prostředkem proti napadení hmyzu, a lebky buď vybělené, či zbavené veškerých biologických tkání. Takto ošetřené preparáty se skládají pouze z kostí, rohů, kopyt či paznehtů, drápů, parohů, zubů, kůží či kožek mohou být přepravovány podle. Karanténa, která bývá upravena veterinárním zákonem platným pro mezinárodní přepravu, bývá zpravidla 40 až 60 dní (Vach, 2023). Další možností je definitivní preparace již v místě lovu, a lovci tedy po čase dorazí již kompletně zhotovený preparát. Při transportu do třetích zemí je nutná registrace preparátorské dílny. Pokud se jedná o lov a následnou preparaci druhu zvěře, který je ohrožený, chráněným druhem CITES čili Úmluvou o mezinárodním obchodu s ohroženými druhy volně žijících živočichů a planě rostoucích rostlin, je za potřeby získat vývozní i dovozní povolení, tzv. CITES permit (Podmínky dovozu loveckých trofejí do České republiky). Ty vydávají tzv. Výkonné orgány CITES, v České republice je provádějícím orgánem Ministerstvo životního prostředí. Ty na základě podané žádosti o dovoz či vývoz exemplářů chráněných druhů rozhodnou o vydání tohoto permitu. Permit není vydán v případě, že by tento obchod mohl představovat riziko ohrožení toho daného druhu (Anonymus 27, 2023).

Legislativa v rámci České republiky ohledně lovné zvěře, která je nabytá legálním způsobem spadá pod zákon č. 449/2001Sb. o myslivosti a zákon č. 166/1999 o veterinární péči a o změně některých souvisejících zákonů. Pokud dojde k nalezení uhynulého kusu lovné zvěře, je nutné myslet na to, že daný kus zvěře náleží do honitby, ve které byl nalezen a je nutné kontaktovat správce dané honitby, kdy to většinou bývá hospodář mysliveckého sdružení. V případě zájmu mysliveckého hospodáře o kus, se ho „nálezce“ musí vzdát, pokud ale žádný zájem nemá, je možné si tento kus vzít pro preparaci. Rozdíl ovšem je, pokud se jedná o druh zvířete, který patří mezi chráněné druhy, kdy se ochrana vztahuje jak na živé či uhynulé druhy zvířat. Nález uhynulého chráněného živočicha je třeba nahlásit (Anonymus 28, 2023).

Podle zákona č. 114/1992 Sb. O ochraně přírody a krajiny není možné aplikovat přivlastnění uhynulého chráněného živočicha, tak jako to zákon o myslivosti dokládá o zvěři. Celkově u chráněných druhů platí zákaz usmrcování, odchytávání, držení, nesmí být předmětem obchodu ani zpracování, bez ohledu na stav daného druhu ani zdali je druh živý či uhynulý. Stejně pravidlo platí i pro exponáty, jako jsou například trofeje (Tlapák, Říhová 2007).



Platí to i pro staré trofeje, které může mít člověk doma řadu let. Takový člověk je povinen u daného preparátu prokázat původ anebo například stáří, pokud v době preparace druh chráněný nebyl (Neznalost zákona neomlouvá). Pokud ale dojde k nálezuhynulého chráněného druhu, který by daný člověk chtěl přechovávat, nebo preparovat, musí nejdříve na příslušném úřadě, který je orgánem ochrany přírody, zažádat o povolení výjimky z těchto zákazů, nebo odchylku, pokud se jedná o ostatní druhy ptáků. Povolení v určitých případech orgán může vydat, pokud je k tomu dobrý důvod a spjatý pojem veřejného zájmu (Tlapák, Říhová 2007). Je ovšem nutné myslet na to, že preparaci může provádět pouze preparátor, který disponuje výjimkou §56 odstavec 1 a 2 písm. d a §50 odstavec 1 a 5 zákona č. 114/1992 Sb. O ochraně přírody a krajiny v souvislosti s preparací zvláště chráněných druhů. Výjimka je udělována na 5 let (Fritzová, 2017). V České republice existují dvě formy ochrany druhů. Zvláštní druhová ochrana vybírá druhy, které jsou určeny vyhláškou a jsou dále stanoveny zákonnými podmínkami ochrany. Jedním z nástrojů pro jejich ochranu jsou tak realizovány záchranné programy, které obsahují *komplexní soubory opatření odstraňující nebo zmírňující známé ohrožující faktory a zlepšující podmínky pro přirozený vývoj druhů ohrožených vyhynutím*. Dalším nástrojem jsou programy péče, ty reprezentují a upravují formu přístupu k ochraně vybraných druhů s ohledem na pohled zájmů lidské společnosti. Jsou vydávány i další podklady, jako například metodiky, odborné publikace či webové stránky. Druhou formou ochrany je tzv. Obecná ochrana druhů. Ta se zabývá všemi druhy rostlin a živočichů, a chrání je před zničením, poškozením, sběrem či odchytém a dalším jednáním, které by ohrozilo jejich vývoj či rozmnožovací schopnosti. Mimořádně se rovněž věnuje ochraně volně žijících ptáků, ta vyplývá ze směrnice Rady č. 79/409/EHS, o ochraně volně žijících ptáků. Záchranné stanice se věnují péči o zraněné a handicapované jedince a jejich činnost je povolena na základě §5 odstavec 9 zákona č. 114/1992 Sb., o ochraně přírody a krajiny, ve znění pozdějších předpisů. Charakteristická součást ochrany druhů je problematika nepůvodních invazivních druhů rostlin a živočichů (Anonymus 29, 2023).

Červený seznam ohrožených druhů je zdroj informací ohledně stavu druhů živočichů, rostlin a hub. *Analyzují pravděpodobnost jejich budoucího vymření za použití standardních kategorií a kritérií*. Kritéria však nejsou vždy ideálním předmětem porovnání, v následujících hodnocení a srovnání se situací v jiných evropských státech. Formou knih jsou Mezinárodní unii na ochranu zvířat tzv. IUCN, vydávány od 60. let 20. století (Chobot, 2012). Globální kategorický systém rozlišuje hlavní 3 kategorie ohrožení, do kterých jsou druhy zařazeny, podle jejich stavu. Jedná se o kriticky ohrožené, ohrožené a zranitelné druhy. Dalšími dvěma

kategoriemi, které definují hlavní účel tohoto systému jsou kategorie druhů vyhynulých a vyhynulých ve volnosti. Jedná se o komplexní a globální seznamy (Mace, 2008).

Založení živnostenského podnikání na živnost ohlašovací a živnost volnou. Jako služby pro myslivost a lesnictví. Základní podmínkou pro provozování volné živnosti spadá její ohlášení. Subjekty oprávněné k ohlášení živnosti volné jsou fyzické osoby s bydlištěm na území České republiky, plná svéprávnost a bezúhonnost. Při založení volné živnosti není třeba specializované vzdělání ani praxe (Anonymus 30, 2023).

Podnikání v obchodním zákoníku a v živnostenském zákoně je definováno:

Soustavností, je nutné dbát na pravidelnost výkonu činnosti, samostatností, kdy fyzická osoba jedná osobně a právnická osoba bude jednat pod záštitou svého statutárního orgánu, vlastním jménem a vlastní odpovědností nese fyzická či právnická osoba veškerou zodpovědnost za své jednání při výkonu činnosti. Dosažení zisku musí být vždy v úmyslu podnikání, nemusí jej být ovšem dosaženo (Srpková, 2010).

Podnikatelem je jak fyzická, tak právnická osoba a kdy dosáhne tohoto statutu

Dle obchodního zákoníku § 2, odstavec 2

- Osoba zapsaná v obchodním rejstříku
- Osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění
- Osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů
- Osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu

(Srpková, 2010).

Na živnostenském úřadě, budou dále sděleny podmínky, které úřady budou mít další podmínky pro schválení. Je důležité, aby provozovna splňovala hygienické normy. Způsobilost provozovny u stavebního úřadu, s čímž se dále pojí splnění podmínek pro protipožární bezpečnost, kterou potvrzuje příslušná hasičská záchranná stanice. Jak bylo již zmíněno dříve, je nutné mít zajištěnou likvidaci veškerého odpadu, kdy žádost směřuje na místní odbor životního prostředí (Anonymus 31, 2023).

Bezpečnost práce a ochrana zdraví při práci tzv. BOZP, v provozovnách stanovuje v České republice zejména zákon č. 262/2006 Sb., zákon o pracovních podmínkách, a na něj navazující vyhlášky. Například zákon č. 309/2006 Sb., kterým se upravují další požadavky bezpečnosti a ochrany zdraví při práci v pracovněprávních vztazích a o zajištění bezpečnosti a

ochrany zdraví při činnosti nebo poskytování služeb mimo pracovněprávní vztahy, zákon č. 258/2000 Sb., o ochraně veřejného zdraví, nařízení vlády č. 361/2007 Sb., kterým se stanoví podmínky ochrany zdraví při práci (Janáková, 2022), zákon č. 205/2020 Sb. O ochraně veřejného zdraví (Anonymus 32, 2023). Žádosti vždy spadají pod příslušný úřad kraje, ve kterém se objekt nachází (Anonymus 33, 2023).

Pro správný a bezpečný provoz preparátorské dílny je důležité dodržovat předpisy týkající se manipulace s nebezpečnými látkami, používání ochranných pomůcek, řízení odpadů a hygieny. Také je nutné zajišťovat pravidelnou údržbu zařízení a strojů a zajištění bezpečnostních opatření při manipulaci s nebezpečnými látkami (Anonymus 34, 2023).

Při schvalovacím procesu na stavebním úřadě je rozdíl, zdali žádáme pouze o povolení k přestavbě, nebo o nové stavební povolení. V obou případech je vhodné se již předem informovat u krajské veterinární správy, o představě ohledně dispozičního řešení provozovny. Zde se tedy stavební rozhodnutí spojuje se schválením požární bezpečnosti. Požární bezpečnost stavebního objektu je schopnost tohoto objektu jako celku bránit v případě požáru ztrátám na životech a zdraví osob, popřípadě zvířat a majetku. Skládá se z pasivní a aktivní ochrany. Je nutné umožnit bezpečnou evakuaci osob, bránit šíření požáru po celém objektu, bránit šíření požáru mimo objekt, umožnit účinný zásah požárních jednotek (Juráková, 2023). Dále je k žádosti stavebního úřadu nutné připojit projektovou dokumentaci a další části, které jsou v žádosti o stavební povolení (Anonymus 35, 2023).

### **3.10.1 Nejvýznamnější preparátorské dílny v České republice**

V České republice preparátorskou dílnu provozuje většina subjektů na živnostenský list, kdy služby pro myslivost a lesnictví spadá mezi živnosti volné a není tak třeba pro jejich vykonávání předchozí praxe či odborné vzdělání. Preparátorské dílny, které provozují své podnikání jako obchodní společnost, přesněji řečeno jako společnost s ručením omezeným je například dílna Preparace Pekař s. r. o. (Anonymus 10, 2024) a firma Franc s. r. o. (Anonymus 11, 2024).

Firma Franc s. r. o. Je aktivní firmou již 20 let, nachází se v obci Šakvice, a jejich hlavním posláním je poskytování služeb v oblasti mysliveckých a loveckých komodit včetně zprostředkovatelské činnosti a technického poradenství. Na preparaci zvířat pracuje patnáctičlenný tým, který se měsíčně podílí na preparaci sta zvířat. Firma se ovšem nezabývá pouze preparací zvířat jako takovou, ale dále zprostředkovávají lovecké cesty, které zajišťují v mimo jiné v mnoha zemích od Afriky, Ameriky, Asie, Nový Zéland až po Severské země.

Této zprostředkované cesty se tedy netýká pouze lovu, ale jedná se o servis od letenky po závěrečnou preparaci trofeje. Samozřejmostí je tedy i CITES permit a celkový převoz trofejí do České republiky i s celními kontrolami. Dalším odvětvím, kterým se tato firma zabývá je výroba loveckého nábytku a dalších bytových doplňků. Při preparaci využívají skleněné oči, anatomické modely a čelisti, které náleží pro jednotlivé druhy zvířat a jsou kvalitní. Na přání klienta zajišťují pod trofeje vyřezávané podložky od prověřených řezbářů. Na svých webových stránkách [www.prepalov.cz/preparace](http://www.prepalov.cz/preparace) informují klienty, jaké jsou nejčastější chyby, které provádí sami lovci, než se dostanou k preparátorovi a kterým je ideální se vyhnout, aby byl následný preparát co nejkvalitnější. Například uvádí špatně staženou deku, která je krátká pro potřeby modelu, nebo například zapaření deky, při vychladnutí kusu ležícího na zemi. Na svém e-shopu, který dále provozují nabízí PUR modely zvěře například z Afriky, Ameriky, Evropy, ptačí modely či kameny a doplňky k habitatům následných preparací a skleněné oči pro savce a ptáky (Anonymus 12, 2023).

Preparace Pekař s. r. o. Je preparátorskou dílnou, s letitou zkušeností v oboru a mnoho spokojenými zákazníky, která se nachází v obci Chmelík u Litomyšle. Není uveden přesný počet lidí v týmu, kteří na přípravě preparátů pracují, ale na fotografiích připojených na webu [www.preparacepekar.cz](http://www.preparacepekar.cz) se počet lidí pohybuje mezi pěti lidmi, kteří jsou vyfotografování u 2 připravených preparátů medvědů hnědých, až jedenácti lidmi, kteří stojí u celé postavy nosorožce. Pro preparaci využívají originální skleněné oči pro každý druh a čelisti, které jsou rovněž kvalitní. Anatomické modely jsou schopni samostatně modelovat podle velikosti a zároveň dle přání zákazníka na pozici preparátu. Soustředí se na modelaci detailů, jelikož věří, že právě detail dokáže z celého preparátu dotvořit skutečně věrný vzhled. Mimo jiné spolupracují s mnoha loveckými agenturami, které působí po celé Evropě. Zabývají se především dermoplastickou preparací, dále ale nabízejí zakázkovou výrobu předmětů z paroží, jako jsou například lustry, zrcadla, věšáky i další předměty s mysliveckou tematikou, a mapy Afriky tzv. Wall art, které jsou tvořeny z kůží africké fauny rozdílných velikostí. Rovněž na svém webu informují klienty, jakým způsobem se provádí správné stažení deky, pro zvolený typ preparace, text je doplněn názornými obrázky a fotografiemi. Dále informují klienty například o údržbě trofeje a její umístění na správné místo, kdy při dodržení podmínek umístění garantují doživotní záruku, či zajištění dovozu a odvozu preparátu a uvádějí obecnou dodací lhůtu 3-4 měsíce (Anonymus 13, 2023).

Preparace Zugar je od svého založení v roce 1991 provozována se zaměřením na preparace trofejové zvěře s převahou savců. Od roku 1995 sídlí v Moravské Nové Vsi, kde má svou provozovnu. Mezi zákazníky patří mnohá muzea a zoologické zahrady. Na svém webu

[www.zugar.cz](http://www.zugar.cz) krátce informuje zákazníky o zásadách ošetření zvěře před preparací (Anonymmus 14, 2023).

Salaba taxidermy [www.preparacesalaba.cz](http://www.preparacesalaba.cz) je preparátorská dílna v obci Mírová pod Kozákovem. Přes svou 26letou praxi v oboru, je jeho snahou neustálé vzdělávání a jeho práce se skládá jak z osvědčených preparátorských metod, tak nových postupů a moderní taxidermy z celého světa. Rád utíká od všedních instalací k živým pozicím, kterou jsou doplněné přírodními habitaty. Jeho instalace pro organizace jsou například preparace medvěda hnědého Medouše, ten žil na zámku v Zákupcích a v roce 2019 zemřel ve věku 27 let, jeho preparace je k nahlédnutí v prvním patře zámku, nebo například preparát kamzíka horského uloveného v národním parku České Švýcarsko je nyní umístěn v expozici na Fakultě životního prostředí České zemědělské univerzity v Praze. Nyní mimo svou preparátorskou dílnu také působí částečně jako odborný asistent na Katedře myslivosti a lesnické zoologie Fakulty lesnické a dřevařské na České zemědělské univerzitě, kde je garantem předmětů: Preparace savců a Preparace ptáků, které náleží studijnímu oboru Konzervace přírodnin a taxidermie. Na Evropském mistrovství v Taxidermy Budapešť v roce 2021, kterého se sám zúčastnil, spolu s dalšími českými preparátory, ale také se skupinou mladých studentů z České zemědělské univerzity a celkem pět soutěžících v kategorii Novice získalo výborné hodnocení, a preparát Bc. Terezy Majerové se stal vítězem divize Novice s počtem 96 bodů. Její preparát flémujícího muflona dále získal speciální cenu Maurice Bouten Award. Součástí jeho preparátorských služeb je odchod preparátu, přesně podle představ zákazníka, spolu se zaměřením na detail a živým výrazem preparátu. Průměrná dodací doba v této dílně je obvykle v rozmezí mezi pěti a devíti měsíci. Dále je součástí logistika z dané lovecké destinace přes transport a celní kontrolu. Tato dílna také disponuje výjimkou §56 odstavec 1 a 2, písm. d a §50 odstavec 1 a 5 zákona číslo 114/1992 Sb. O ochraně přírody v souvislosti s preparací zvláště chráněných druhů živočichů. Ve svém portfoliu mimo jiné nabízí dermoplastické preparáty hlavy s hrudí, celého těla, bělení lebek, tzv. Pedestal mount či Offset mount (Anonymmus 15, 2023).

## 4 Metodika

### 4.1 Dotazníkové šetření

Pro získání většího množství odpovědí, které jsou pravdivými a osobními zájmy jednotlivých respondentů bylo v této práci využito dotazníkového šetření. Primárním cílem tohoto dotazníku je zjištění nejatraktivnějších preparačních metod u osteologické a dermoplastické preparace. Sekundárními cíli je zjištění, jak často jsou dané služby respondenty zejména z řad myslivců a lovců vyhledávány. Dalším sekundárním cílem je náleznost, zda existují rozdíly v oblíbenosti moderních modelů nabízených preparátorskými dílnami. Prvotní hypotéza je stanovena, že mladší lidé, budou mít větší zájem o zvolení i netradičních modelů a pozic preparátů, a lidé s vyššími příjmy budou častěji volit oficiálně uznanou dílnu.

Prvotní návrh otázek byl složen z 12 základních otázek. Po následných konzultacích byly otázky v dotazníku rozšířeny o 5 osobních otázek týkajících se pohlaví, věku, vzdělání, zaměstnání, příjmů. A následné rozšíření otázek na počet 26 se týkalo zejména rozšíření stávajících otázek a zaměření se více na detail zejména u preparátorských modelů. Celý dotazník byl kompletně anonymní.

Celý dotazník byl vytvořen pomocí webových stránek survio.com. Dotazníkové otázky byly složeny z 22 uzavřených a jedné otevřené otázky. 1 otázka obsahovala několik možností, ke kterým bylo za cíl rozdělit 100 bodů podle oblíbenosti. A naposledy 2 otázky byly

koncipovány pro seřazení na škále. Ze všech 26 otázek bylo 15 otázek označených jako povinné pro zodpovězení a 11 otázek jako nepovinné.

Formulace otázek a odpovědí byla velice často obsahově rozsáhlá z důvodu vysvětlení daných termínů, které by mohli být pro některé respondenty neznámé. 8 otázek bylo z tohoto důvodu navíc rozšířeno o fotografie, které správně a kvalitně zobrazily dané termíny v otázce použité.

Pro toto téma je velice důležité, aby většina respondentů se skládala zejména z myslivců, lovců či případně milovníků přírody, u kterých se může stát, že se k preparaci živočichů dostanou. Z tohoto důvodu byl dotazník sdílen především na mysliveckých skupinách pomocí Facebooku, Instagramu a jiných webových stránek obsahující lovecká fóra. Dalším a menším způsobem šíření bylo zvoleno rozesílání pomocí e-mailu.

Zveřejnění dotazníku proběhlo 5.10.2023 a téhož dne je zaznamenána první odpověď dotazníku. Poslední odpověď v dotazníku a jeho stažení proběhlo dne 13.2.2024. V tomto časovém období byl dotazník 5x distribuován pomocí sdílení na skupinách na Facebooku.

#### **4.1.1 Seznam otázek dotazníkového šetření**

1. Jaké je Vaše pohlaví?

Odpovědi: muž, žena

2. Zapište prosím přesný rok Vašeho narození?

Volná textová odpověď

3. Jaké je Vaše nejvyšší dosažené vzdělání?

Bez vzdělání, základní, střední (s vyučením, s maturitou/bez maturity, odborné i neodborné)

4. Která z následujících kategorií nejlépe vystihuje Váš pracovní stav?

Student bez brigády, student s brigádou, zaměstnaný na celý pracovní úvazek, zaměstnaný na částečný úvazek, nezaměstnaný (hledám práci, nezaměstnaný (nehledám práci), starobní důchodce, handicapovaný (neschopný pracovat), důchodce invalidní, rentier, jiné

5. Jaká je výše Vašich příjmů?

0- 17 300, 17 301- 25 000, 25 001- 35 000, 35 001- 40 300, 40 301- 50 000, 50 001- 60 000, 60 001- 70 000, 70 001- 80 000, 80 001- 90 000, 90 001- 100 000, 100 000+

6. Jak dlouho se věnujete myslivosti?

Myslivosti se nevěnuji, 0-4 let, 5- 9let, 10-19 let, 20-29 let, 30-39 let, 40-49 let, 50+ let

7. Jak dlouho se věnujete lovu?



Lovu se nevěnuji, 0-4 let, 5- 9let, 10-19 let, 20-29 let, 30-39 let,40-49 let, 50+ let

8. Využíváte někdy možnosti poplatkových lovů v Čechách či v zahraničí?

Nevyužívám, příležitostně využívám, obvykle využívám, dříve jsem využíval/a, ale nyní již nevyužívám, jiná

9. Jak často po lovu zvěře využíváte možnosti dermoplastické preparace?

Po každém ulovení trofejového kusu, pokud se jedná o raritní či první kus zvěře, po každém ulovení při poplatkovém lovu, po každém zahraničním lovu, u většiny trofejových kusů, u většiny poplatkových lovů, u většiny zahraničních lovů, využívám pouze zřídka, nevyužívám

10. Jak často využíváte možnost bělení lebky či osteologické preparace preparátorskou dílnou?

Po každém ulovení trofejového kusu, pokud se jedná o raritní či první kus zvěře, po každém ulovení při poplatkovém lovu, po každém zahraničním lovu, u většiny trofejových kusů, u většiny poplatkových lovů, u většiny zahraničních lovů, využívám pouze zřídka, nevyužívám

11. Je pro Vás důležité při výběru preparátorské dílny, zda je oficiálně uznanou dílnou nebo pro vás tento faktor není důležitý?

Vždy volím oficiálně uznanou dílnu, vždy volím neoficiální dílnu, častěji volím neoficiální dílnu, častěji volím oficiálně uznanou dílnu, záleží na jiných faktorech, nevím že má preparátorská dílna má být veterinárně uznanou

12. Využíváte služeb preparátorské dílny, pokud se jedná o bělení lebky či jiný osteologický preparát?

Využiji služeb preparátorské dílny, bělení lebky provádím sám doma, využiji služeb neuznané dílny, bělení lebky nechávám na známém či kolegovi

13. Máte zájem o vytvoření dermoplastických preparátů?

Ano a využívám možnosti uznané preparátorské dílny, ano a využívám možnosti neuznané preparátorské dílny, ano ale nezáleží mi na uznání preparátorské dílny, nemám zájem o dermoplastický preparát

~~14. Při výběru preparátorské dílny vám záleží na kvalitě, ceně či časové dostupnosti hotového preparátu?~~

~~Cena, kvalita, časová dostupnost~~

~~15. Preparátorskou dílnu vyberete za účelem preparace podle~~

~~Doporučení známého, ohlasů a recenzí na internetu, dle vlastního vyhledávání pomocí webových stránek dílny, předchozích vlastních zkušeností s dílnami, nevyužívám~~



16. Nechali byste si udělat osteologický preparát celého kusu zvěře?

Ano, takový preparát vlastním, ne

17. Dermoplastický preparát objednáváte na základě vlastní představy o vzhledu a pozici, či volbu o vzhledu a pozici preparátu necháváte na uvážení preparátora?

Vlastní představa, volbu nechávám na preparátorovi, dle dostupného katalogu daného preparátorskou dílnou, inspiraci hledám na internetu

18. Jaká je vaše míra zájmu o tento způsob preparace?

1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem

19. Jaká je vaše míra zájmu o tento způsob preparace?

1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem

20. Jaká je vaše míra zájmu o tento způsob preparace?

1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem

21. Jaká je vaše míra zájmu o tento způsob preparace?

1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem

22. Jaká je vaše míra zájmu o tento způsob preparace?

1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem

23. Jaká je vaše míra zájmu o tento způsob preparace?

1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem

24. ~~Který z modelů dermoplastických preparátů preferujete?~~

~~Shoulder mount – preparát hlavy s hrudí, half size mount – preparát poloviny těla zvěře, life size mount – preparát celého těla zvěře, wall pedestal – busta k zavěšení na stěnu, pedestal – preparát na stojícím pedestalu, offset – preparát hlavy s poprsím šikmo vystupující~~

25. Po lovu v zahraničí využíváte preparátora v dané lokalitě nebo máte domluveného preparátora?

Preparátor v dané lokalitě lovu, preparátor v České republice, preparátor v jiné zemi, preparátor je domluven loveckou agenturou, nevyžívám

26. Máte zkušenost s jednou či více preparátorskými dílnami?

S žádnou, pouze s jednou, s více dílnami, zkušenost i se zahraniční dílnou

## **4.2 SWOT analýza**

Klíčovým krokem pro založení preparátorské dílny je dodržení veškerých legislativních procesů a schválení. Tato SWOT analýza počítá již s kompletním legislativním schválením a není tak součástí při tvorbě této analýzy. Základem znalostí pro sestavení a vyhodnocení analýzy je výše zpracovaná literární rešerše. Mimo jiné analýza obsahuje znalosti z absolvování 2 předmětů preparace ptáků a savců ve 2 semestrech. Zde po prezentacích mnoha možností fungování preparátorské dílny, bylo podnětné pro tvorbu mnoha názorů a faktorů, které mohou být velice důležité při fungování preparátorské dílny. Další částí při volbě daných faktorů byly odpovědi respondentů v dotazníkovém šetření, které mimo jiné obsahovalo několik otázek týkajících se i preparátorských dílen. Ze všech výše zmíněných kategorií bylo sepsáno několik bodů do jednotlivých skupin SWOT analýzy. Z těchto mnoha faktorů, bylo následně u každé skupiny vybráno 5 zástupců, kde lze čekat jejich nejvyšší podíl při založení dílny. Vybrané faktory byly následně vloženy do tabulek, dle návodu z literární rešerše a vyhodnoceny jejich vlivy.

## **4.3 Podíl prodejní ceny na uměleckém zpracování**

Základem dat pro zjištění podílu prodejní ceny, který může připadat na umělecké zpracování preparátu, jsou ceníky několika českých preparátorských dílen, které tyto ceníky zveřejňují na svých webových stránkách. Druhá skupina dat náleží cenám těch nejzákladnějším komponentům, které do každého preparátu patří. Data o cenách za materiál jsou výtahem ze 3 internetových obchodů s taxidermickými potřebami. Ovšem výsledná cena za materiál je využita pouze z jednoho obchodu, a to Bauer Handels GmbH, z důvodu že pouze tento obchod nabízel veškeré zboží pro vybrané druhy zvířete. V kalkulaci nejsou a ani nemohou být zobrazeny další náklady z důvodu extrémní rozdílnosti u těchto dílen. Není možné jednotně vyhodnotit část ceny, která je promítnuta do preparátu, jako je nutnost zaplacení případného nájmu, elektřiny, vody, odpadového hospodářství či kafilerie.

Ceny za materiál u vybraných druhů pro české druhy zvířete a následně pro druhy zvířete, za kterými je často nutné vycestovat do zahraničí, byly vloženy do tabulky. Dalším krokem bylo vytažení cen za preparaci daných druhů u 6 českých preparátorských dílen. Tyto

hodnoty byly vloženy do tabulky a porovnány ceny za daný úkon k ceně materiálu. Vytvořeny byly tak 2 výsledné tabulky, které zobrazují porovnání cen za preparaci k ceně materiálu a výsledným výpočtem je částka, která může být vnímána jako podíl prodejní ceny na uměleckém zpracování. Tato kalkulace počítá pokaždé s využitím modelu na natažení kůže, nepočítá s možným vlastním vyléváním modelů z forem.

#### **4.4 Ekonomická efektivnost preparace tuzemských druhů zvěře**

Sběr dat pro stanovení ekonomické efektivnosti se skládá ze základních cen komponentů pro montáž preparátu, a to náhrada očí, uší, modelů pro preparaci hlavy s hrudí. Tato data jsou totožná s daty pro podíl prodejní ceny na umělecké zpracování. Nová sada dat je výtahem možných hodnot času při celém procesu dermoplastické preparace hlavy s hrudí. Poslední skupinou dat jsou chemikálie využívané při dermoplastické preparaci. Majoritní část dat a cen produktů pochází opět z internetového obchodu Bauer Handels GmbH.

Z důvodu orientačně snadného vyobrazení výsledků dat jsou jednotlivé ceny chemikálií přepočítány na reálnou cenu použitého produktu na 1 l vody v lázni.

#### **4.5 Ekonomická efektivnost preparace zahraničních druhů zvěře**

Sběr dat probíhal totožně se sběrem dat pro preparaci tuzemských druhů zvěře, pouze implementací rozdílných druhů zvěře. V otázce časové náročnosti preparace zahraničních trofejí je obecně započítáván delší čas u většiny částí preparačního procesu.

## 5 Výsledky

### 5.1 Dotazníkové šetření

Celkem byl dotazník navštíven počtem 497 návštěv. Z tohoto počtu bylo 226 dokončených odpovědí. Jelikož byl dotazník sdílen vícekrát, je počet návštěv vyšší, ale nedošlo k duplicitním odpovědím. Čas vyplnění dotazníku se pohyboval mezi 2-30 minutami. Nejběžnější čas vyplnění dotazníku byl 5-10 minut.

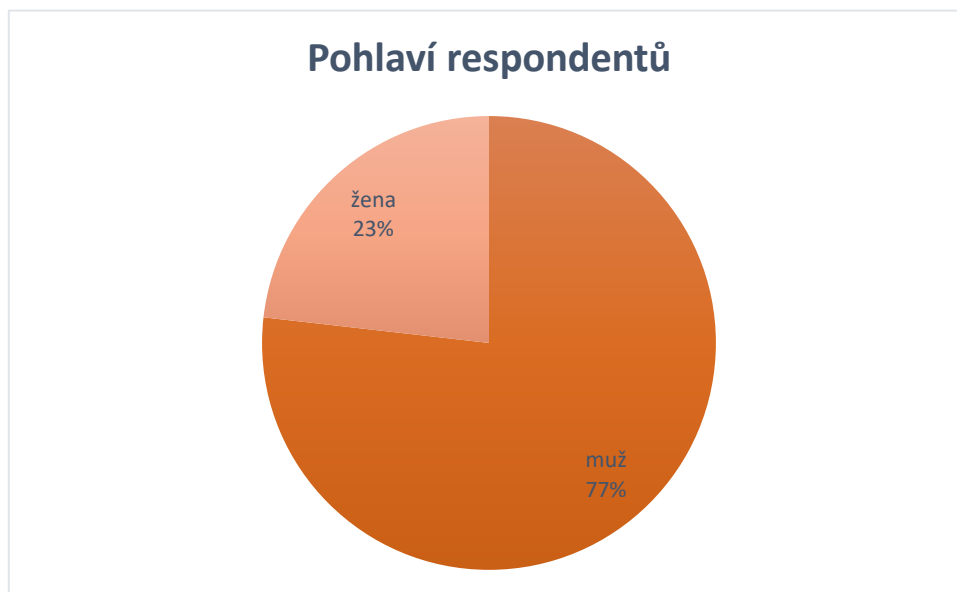
Po následné kontrole kvality dat bylo nutno vyřadit 2 respondenty, z důvodu nekvalitních a nekompetentních odpovědí. Díky zpětné vazbě získané pod příspěvky, bylo nutné vyřadit 3 otázky, z důvodu nefunkčnosti u několika respondentů, kdy podle uvedených problémů nebylo možné měnit pořadí odpovědí a zahrnutí těchto otázek v následné analýze by bylo velice zkreslující pro výsledek. A to otázky číslo 14,15 a 24.

Vyhodnocení pro data u základních otázek bylo zvoleno pomocí tabulky a grafu. Jedná se o otázky číslo 1 a 3-10. Pro orientačně dobré vyhodnocení byl zvolen koláčový graf. Ve vyhodnocení byla použita pouze reálná data a nebylo bráno v potaz nevyplněných odpovědí. Otázka číslo 2 byla vyhodnocena pomocí sloupcového grafu pro zobrazení vztahu četnosti na ose y a odpovědí k určenému věku na ose x. Dále vytvoření krabicového grafu zobrazuje průměrný věk, směrodatnou odchylku a minimální a maximální věk respondentů. Pro následné vyhodnocení proměnných, bylo zvoleno 5 skupin, a to skupiny příjmů, věku, vzdělání, doba provádění myslivosti a doba provádění lovu u respondentů. Finální vyhodnocení proběhlo u zvolených otázek a skupin pomocí kontingenčních tabulek.

## 5.1.1 Vyhodnocení odpovědí respondentů

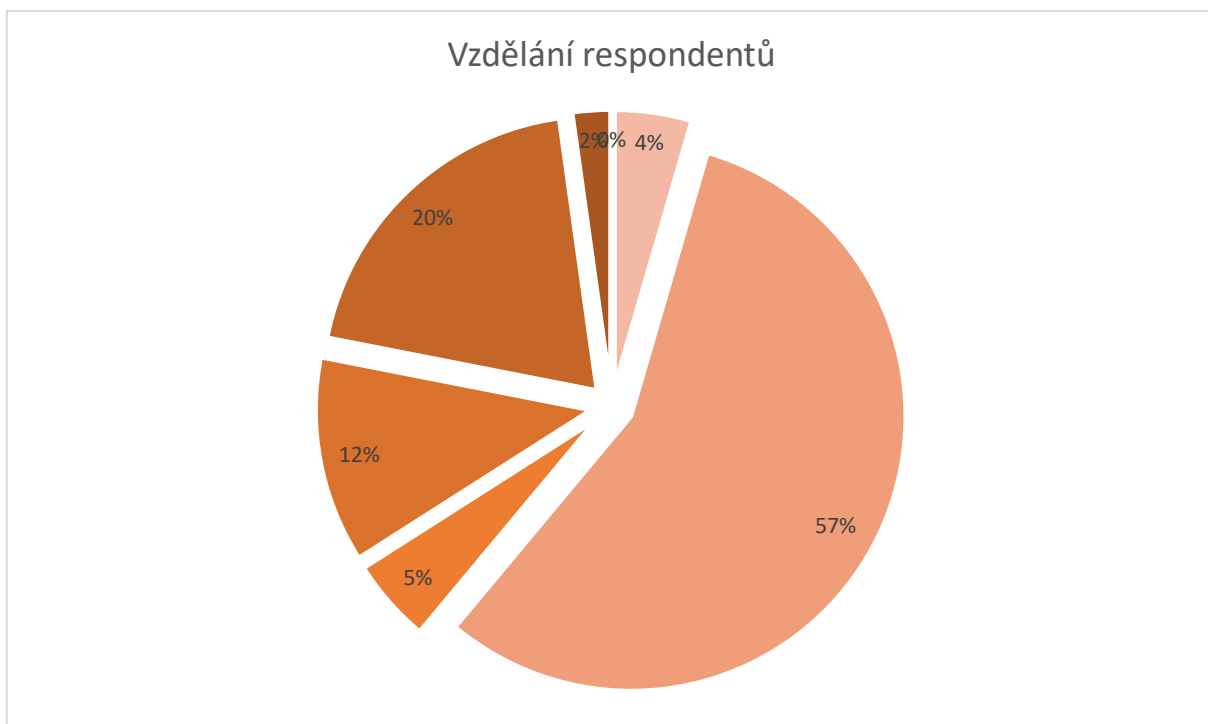
### 5.1.1.1 Demografické otázky

První otázkou dotazníku byla otázka na pohlaví respondentů. Tuto otázku zodpovědělo všech 224 respondentů. Počet mužských respondentů v dotazníku je 172, čemuž připadá podíl 77 %. Počet respondentů, které jsou ženami je 52 a tedy připadá podíl 23 %.



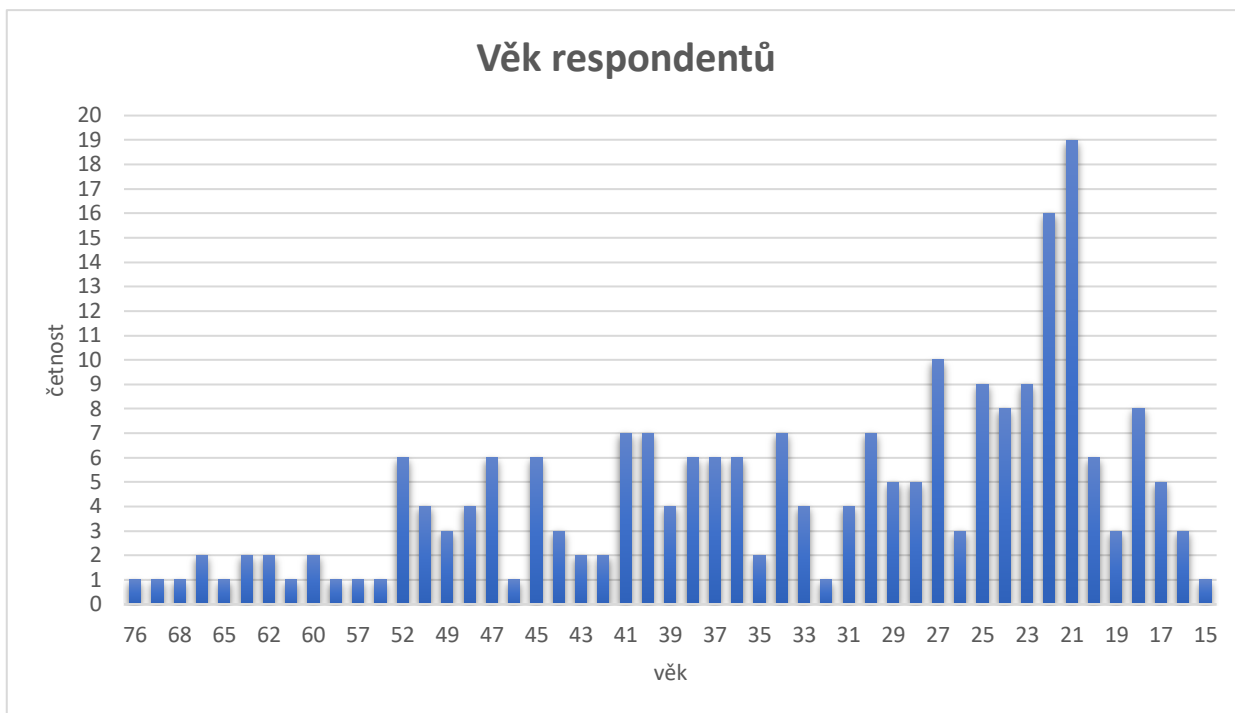
Graf č. 1 pohlaví respondentů

Další otázkou bylo zjištění dosaženého vzdělání respondentů. Tuto otázku zodpovědělo 223 respondentů, a jeden respondent tuto otázku nezodpověděl. Největší skupina vzdělání respondentů připadá na respondenty se středním vzděláním a jejich počet je 126, čemuž připadá podíl 57 %. Další skupinou respondentů je dosažené vzdělání vysokoškolské s magisterským titulem. Těchto respondentů je 44, s podílem 20 %. Vysokoškolské vzdělání s bakalářským titulem má 27 respondentů tohoto dotazníku, s podílem 12 %. Vyšší odborné vzdělání má 11 respondentů, což připadá na 5 %. 10 respondentů má ukončené základní vzdělání a jejich podíl jsou 4 %. A poslední skupina respondentů má ukončené vysokoškolské vzdělání s titulem doktorským či vyšším. Těchto respondentů v dotazníku je 5 s podílem 2 %. Graf č. 2 neobsahuje nevyplněná data. Nikdo z respondentů tohoto dotazníku není bez vzdělání nebo s neúplným základním vzděláním. Skupina respondentů se základním vzděláním je silně ovlivněna věkem daných respondentů a není tak konečným stavem vzdělání.

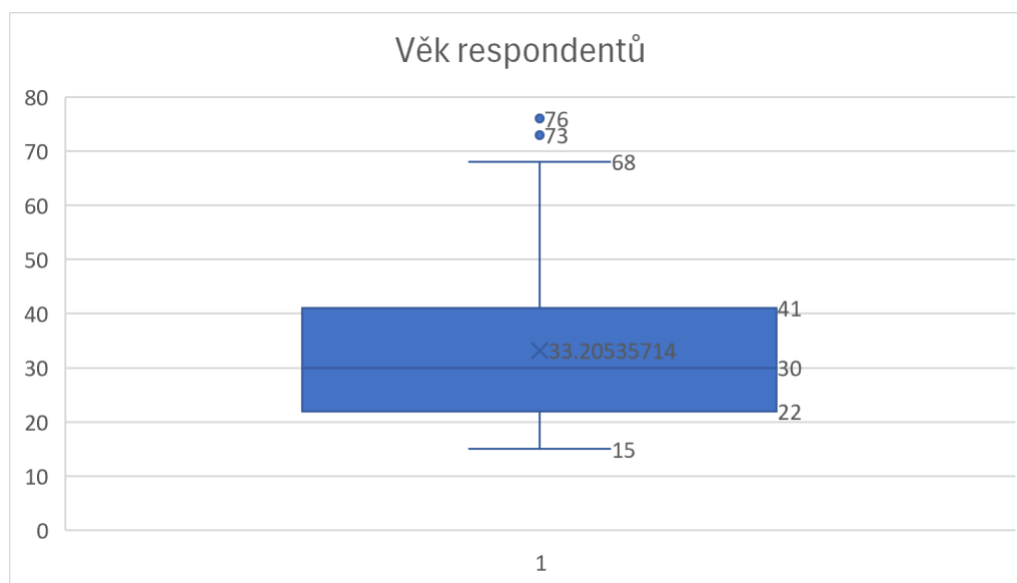


Graf č.2 vzdělání respondentů

Následující otázka měla za cíl zjistit přesný rok narození respondentů a následně jejich věk. Tuto otázku zodpovědělo všech 224 respondentů. Věk respondentů a jejich četnost zobrazuje graf č.3. Graf č.4 následně z těchto hodnot zobrazuje krabicovým grafem průměr věku respondentů, směrodatnou odchylku, minimální a maximální věk. Průměrný věk respondentů je 33 let a směrodatná odchylka  $\pm 13$  let.



Graf č. 3 četnost věku respondentů dotazníku



Graf č. 4 Zobrazující průměr věku, směrodatnou odchylku, minimální a maximální věk

Další otázkou bylo zjištění současného pracovního stavu respondentů. Tato otázka byla zodpovězena 213 respondenty a tedy 11 respondentů tuto otázku nezodpovědělo. Graf č. 5 nezobrazuje nevyplněné informace. Mezi respondenty není nikdy nezaměstnaný, handicapovaný či neschopný pracovat ani invalidní důchodce. Největší skupina respondentů je zaměstnána na celý pracovní úvazek a jedná se o 130 respondentů, kteří mají podíl 61 %. Další skupinou respondentů jsou studenti, kteří mají brigádu a v tomto dotazníku jich je 33 s podílem 15,5 %. Studentů, kteří brigádu nemají je 20 v tomto dotazníku a jejich podíl je 9,4 %. Za jiný

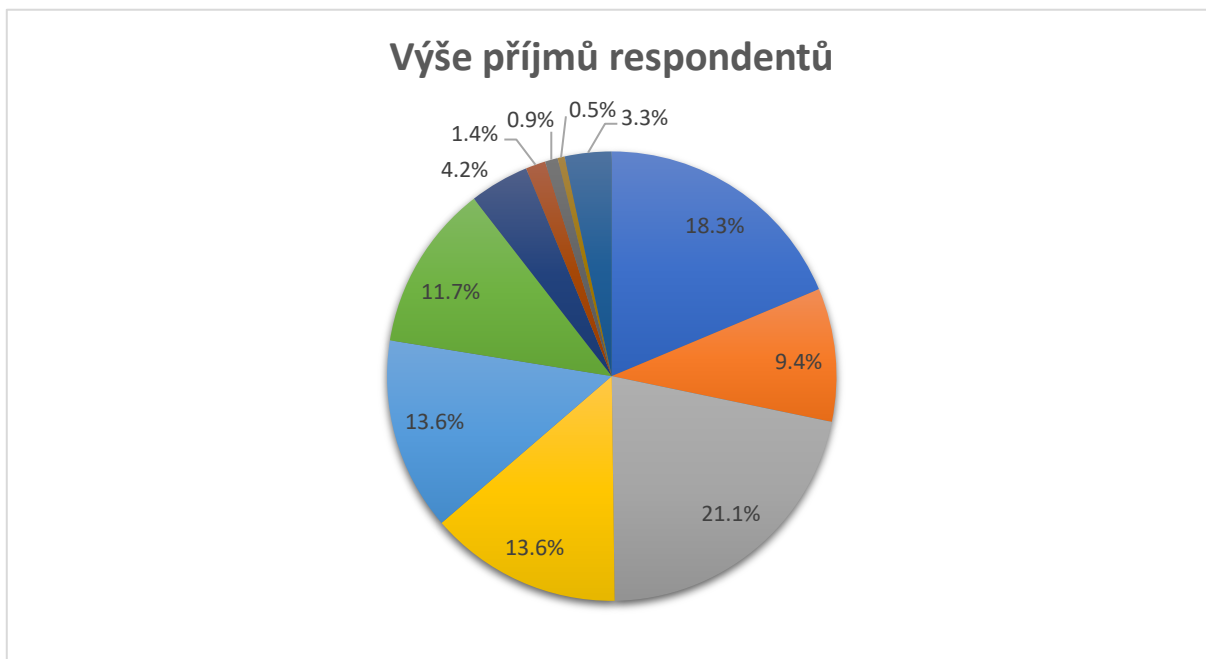
svůj pracovní stav označuje 14 respondentů a jejich podíl je 6,6 %. Mezi respondenty je i 7 starobních důchodců s podílem 3,3 %. Skupina zaměstnaných respondentů na částečný úvazek je 6 s podílem 2,8 %. 3 respondenti označili možnosti rentier jako svůj pracovní stav a jejich podíl je 1,4 %.



Graf č.5 zobrazující pracovní stav respondentů

Další otázka zjišťovala výši příjmů respondentů. Tuto otázku nezodpovědělo 11 respondentů. Největší skupinou jsou respondenti s příjmem 25 001- 35 000 Kč, jejich počet je 45 a podíl 21,1 %. Druhou největší skupinou jsou respondenti s příjmem 0- 17 300 Kč, kdy jejich počet je 39 respondentů a podíl 18,3 %. Tato skupina je silně ovlivněna věkem respondentů, kdy většina respondentů ve skupině 0-17 300, jsou studenti s brigádou. Další skupinou jsou respondenti s příjmem 35 001- 40 300Kč, kdy jejich počet je 29 a podíl 13,6 %. Skupinou se stejným počtem a podílem jsou respondenti s příjmem 40 301 – 50 000 Kč, kdy je jejich počet rovněž 29 respondentů a podíl 13,6 %. Další skupinou jsou respondenti s příjmem 50 001- 60 000 Kč, jejich počet je 25 a podíl 11,7 %. Respondentů s příjmem 17 301- 25 000 Kč je 20 a jejich podíl je 9,4 %. 9 respondentů je ve skupině příjmů 60 001- 70 000 Kč, a jejich podíl je 4,2 %. Další skupinou jsou respondenti s příjmem 100 001+ Kč, těchto respondentů je 7 a jejich podíl je 3,3 %. Skupina respondentů s příjmem 70 001- 80 000 Kč má počet 3 respondentů a jejich podíl je 1,4 %. Ve skupině respondentů s příjmem 80 001- 90 000 Kč jsou 2 respondenti a jejich podíl je 0,9 %. Poslední skupinou respondentů je skupina s příjmem 90 001-100 000 Kč a zde je 1 respondent a jeho podíl je 0,5 %.

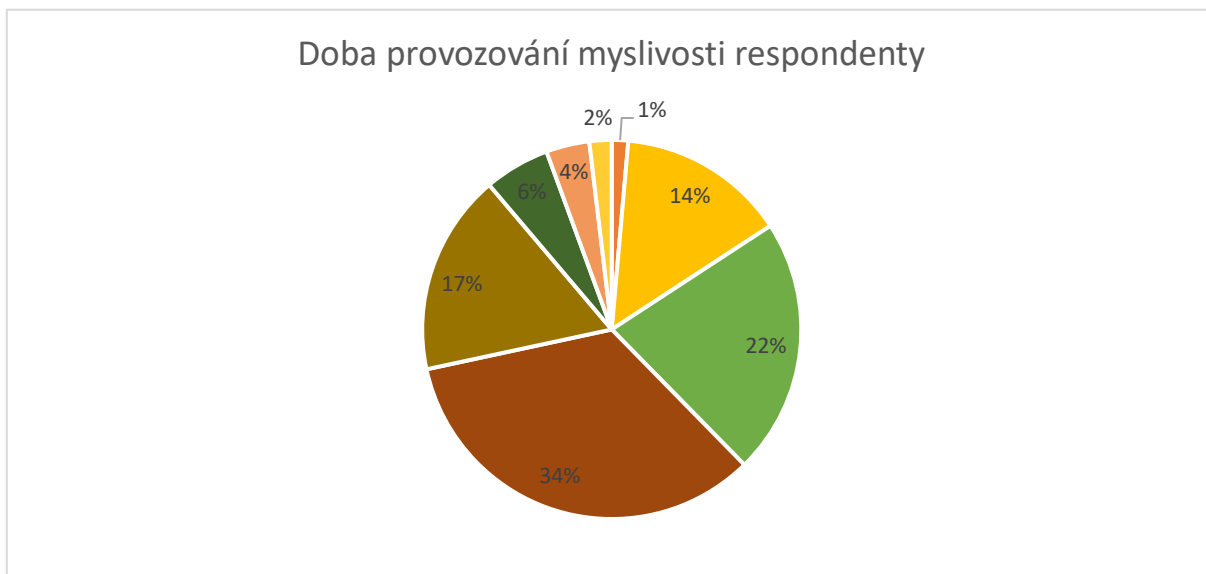




Graf č. 6 výše příjmů respondentů dotazníku

#### 5.1.1.2 Otázky zjišťující dobu provozování myslivosti a lovu

První z těchto otázek zjišťuje dobu, jakou respondenti provozují myslivost. Tato otázka nebyla zodpovězena 9 respondenty. Největší skupinou jsou respondenti, kteří myslivost provozují 10–19 let, kdy jejich počet 73 a podíl 34 %. Další skupinou jsou respondenti, kteří myslivosti provozují 5-9 let, kdy jejich počet je 47 a podíl 22 %. Skupina respondentů, která myslivost provozuje 20–29 let má počet 37 respondentů a jejich podíl je 17 %. Další skupinou jsou respondenti provozující myslivost po dobu 0-4 let, jejich počet je 31 a podíl 14 %. Následující skupinou jsou respondenti s provozováním myslivosti po dobu 30–39 let, kde je jejich počet 12 respondentů a podíl 6 %. Skupina respondentů, která myslivost provozuje 40–49 let, má počet 8 respondentů a jejich podíl jsou 4 %. Respondenti, kteří myslivost provozují více než 50 let, jsou v tomto dotazníku 4 a jejich podíl jsou 2 %. Poslední skupinou respondentů jsou respondenti, kteří myslivost neprovozují, jejich počet jsou 3 respondenti a jejich podíl je 1 %.

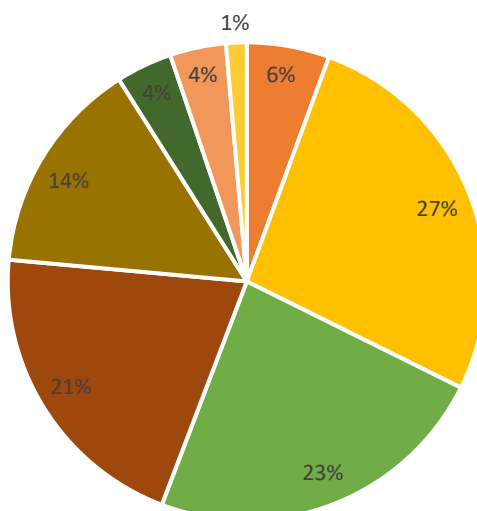


Graf č. 7 doba provozování myslivosti respondenty

Druhou z otázek je zjištění doby provozování lovu respondenty. Tato otázka byla nezodpovězena 11 respondenty. Nejvíce respondentů se lovu věnuje 0-4 roky, jejich počet je 57 respondentů s podílem 27 %. Druhou skupinou jsou respondenti, kteří se lovu věnují 5-9 let, jejich počet je 50 respondentů s podílem 23 %. Respondentů, kteří se věnují lovu 10-19 let, je v tomto dotazníku 44 s podílem 21 %. Další skupinou, jsou respondenti s dobou provozování lovu po dobu 20-29 let, kdy je jejich počet 31 respondentů s podílem 14 %.

Počet respondentů, kteří se lovu nevěnují je 12 a jejich podíl je 6 %. Následující skupinou jsou respondenti s dobou provozování lovu 30-39 let, kdy jejich počet je 8 a podíl 4 %. Totožnou skupinou jsou respondenti, kteří se lovu věnují 40-49 let, kdy je jejich počet rovněž 8 respondentů a podíl 4 %. Poslední skupinou, jsou respondenti, kteří se lovu věnují více než 50 let. Tito respondenti jsou 3 a jejich podíl je 1,4 %.

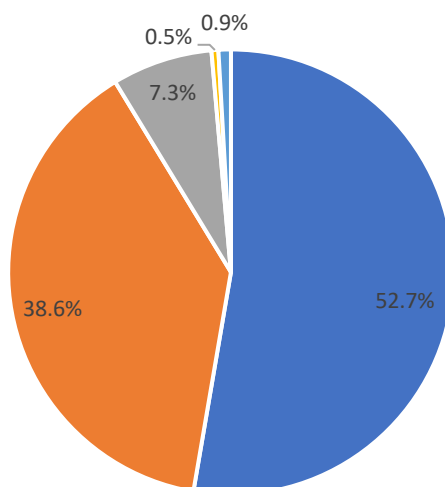
Doba provozování lovu respondenty



Graf č.8 doba provozování lovu respondenty

Třetí z otázek zjišťovala, zda a jak často využívají respondenti poplatkových lovů. Tuto otázku nezodpověděli 4 respondenti. Poplatkových lovů nevyužívá 116 respondentů, kteří mají podíl 52,7 %. Druhou největší skupinou jsou respondenti, kteří poplatkové lovy využívají příležitostně, jejich počet je 85 respondentů s podílem 38,6 %. Poplatkových lovů obvykle využívá 16 respondentů a jejich podíl je 7,3 %. Jako možnost jiná označili 2 respondenti s podílem 0,9 %. Poslední možností, kdy dříve respondent poplatkových lovů využíval, ale nyní již nevyužívá, označil 1 respondent a jeho podíl je tak 0,5 %.

Využívání poplatkových lovů respondentů

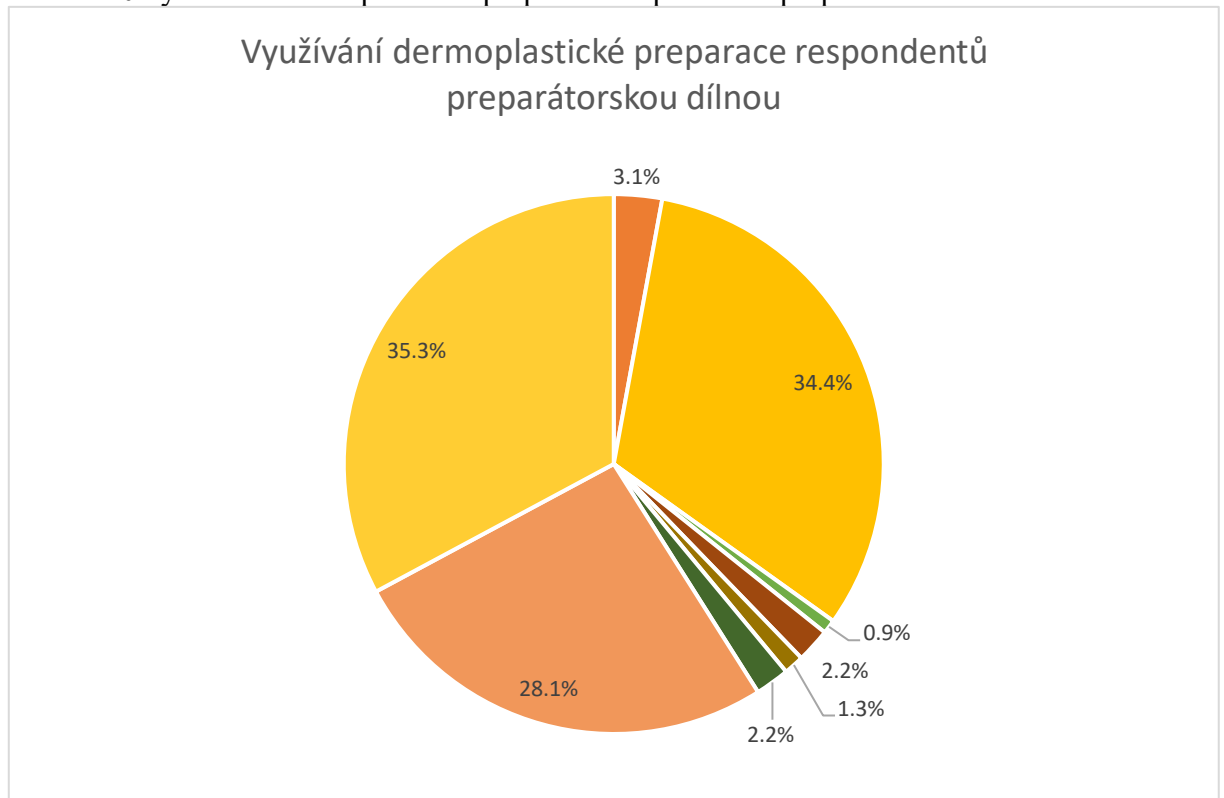


Graf č. 9 využívání poplatkových loví respondentů

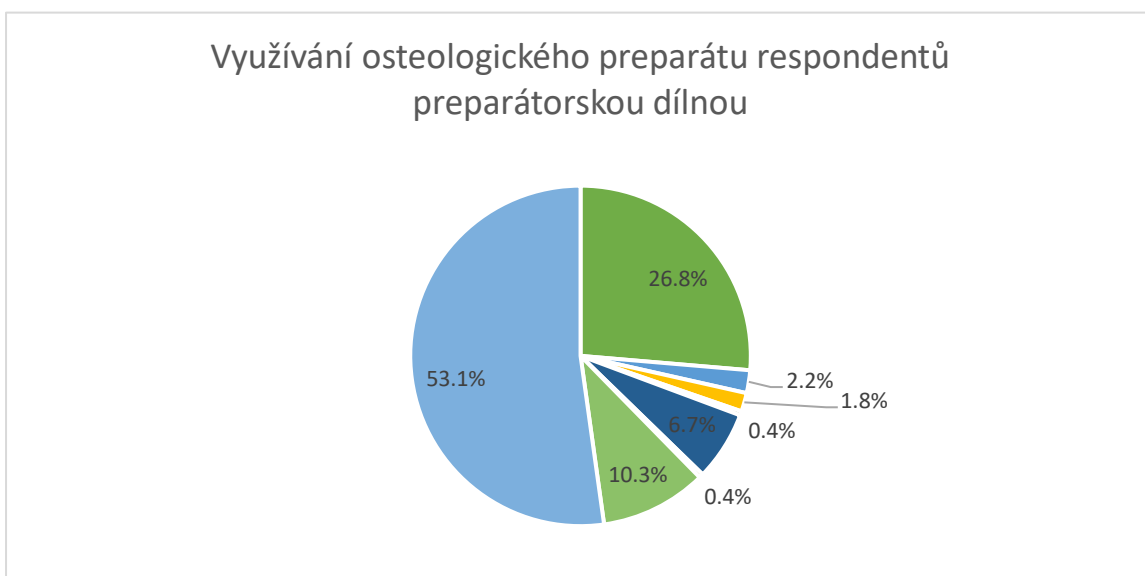
### 5.1.1.3 Využívání preparátorských služeb

První z otázek v této části je otázka, jak často po lovu zvěře respondenti využívají možnosti dermoplastické preparace. Tuto otázku zodpovědělo všech 224 respondentů. Největší skupinou jsou respondenti, kteří dermoplastické preparace nevyužívají, jejich počet je 79 a podíl 35,3 %. Druhou skupinou jsou respondenti, kteří využijí dermoplastické preparace, pokud je jedná o raritní či první kus zvěře, je počet 77 respondentů a jejich podíl je 34,4 %. Pouze zřídka dermoplastickou preparaci zvolí 63 respondentů s podílem 28,1 %. Po každém ulovení trofejového kusu zvolí dermoplastickou preparaci 7 respondentů s podílem 3,1 %. U většiny trofejových kusů zvolí preparaci 5 respondentů s podílem 2,2 %. U většiny zahraničních loví využije dermoplastické preparace 5 respondentů s podílem 2,2 %. U většiny poplatkových loví zvolí dermoplastickou preparaci 3 respondenti s podílem 1,3 %. Po každém ulovení při poplatkovém lovu zvolí dermoplastickou preparaci 2 respondenti s podílem 0,9 %. U této otázky neexistuje ani jeden respondent, který využívá možnosti dermoplastické preparace po každém zahraničním lovu.

Graf č. 10 využívání dermoplastické preparace respondentů preparátorskou dílnou



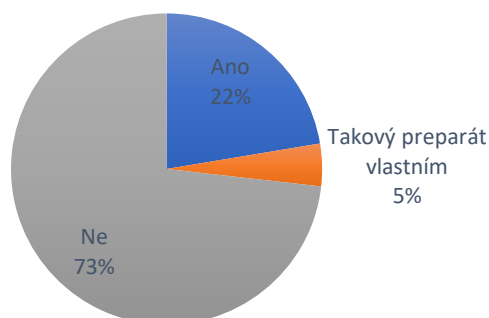
Další otázka zjišťuje, jak často respondenti využívají možnost bělení lebky či osteologické preparace preparátorskou dílnou. Tato otázka byla zodpovězena všemi 224 respondenty. Této možnosti nevyužívá 119 respondentů, kdy jejich podíl je 53,1 %. Po každém ulovení trofejového kusu využije osteologické preparace 60 respondentů s podílem 26,8 %. Pouze zřídka využije osteologické preparace 23 respondentů s podílem 10,3 %. U většiny trofejových kusů využije osteologické preparace 15 respondentů s podílem 6,7 %. Pokud se jedná o raritní či první kus zvěře využije osteologické preparace 5 respondentů s podílem 2,2 %. Po každém ulovení při poplatkovém lovu využije osteologické preparace 4 respondenti s podílem 1,8 %. Po každém zahraničním lovu využije osteologické preparace 1 respondent s podílem 0,4 %. U většiny poplatkových lovů využije osteologické preparace 1 respondent s podílem 0,4 %. U této otázky neexistuje respondent, který by využíval osteologické preparace u většiny zahraničních lovů.



Graf č. 11 využívání osteologického preparátu respondentů preparátorskou dílnou

Další otázka zjišťuje, zda je mezi respondenty zájem o vytvoření celého kusu osteologického preparátu. Tato otázka byla zodpovězena všemi 224 respondenty. O tento preparát nemá zájem 167 respondentů s podílem 73 %. Zájem o tento preparát má 51 respondentů s podílem 22 %. Tento preparát vlastní 10 respondentů s podílem 5 %.

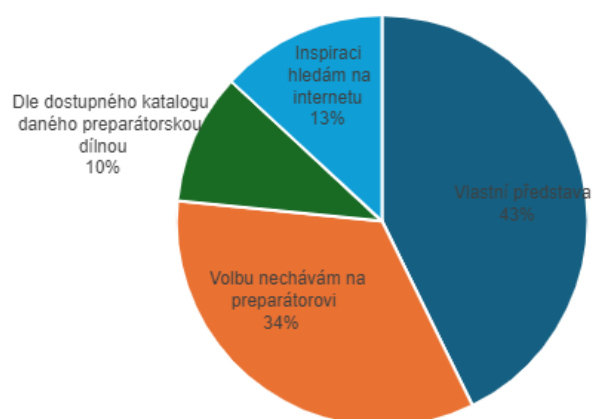
## Zájem o osteologický preparát celého kusu



Graf č.12 zájem respondentů o osteologický preparát celého kusu

Další zjištění se týká toho, podle čeho respondenti objednávají preparát, zda jim závisí na vlastní volbě, či nechávají volbu na preparátorovi. Tato otázka byla nezodpovězena 11 respondenty. Vlastní představu o vzhledu a pozici preparátu má 91 respondentů s podílem 42,7 %. Volbu na preparátorovi nechává 72 respondentů s podílem 34 %. Inspiraci na internetu hledá 28 respondentů s podílem 13 %. Výběr dle dostupného katalogu preparátorské dílny volí 22 respondentů s podílem 10 %.

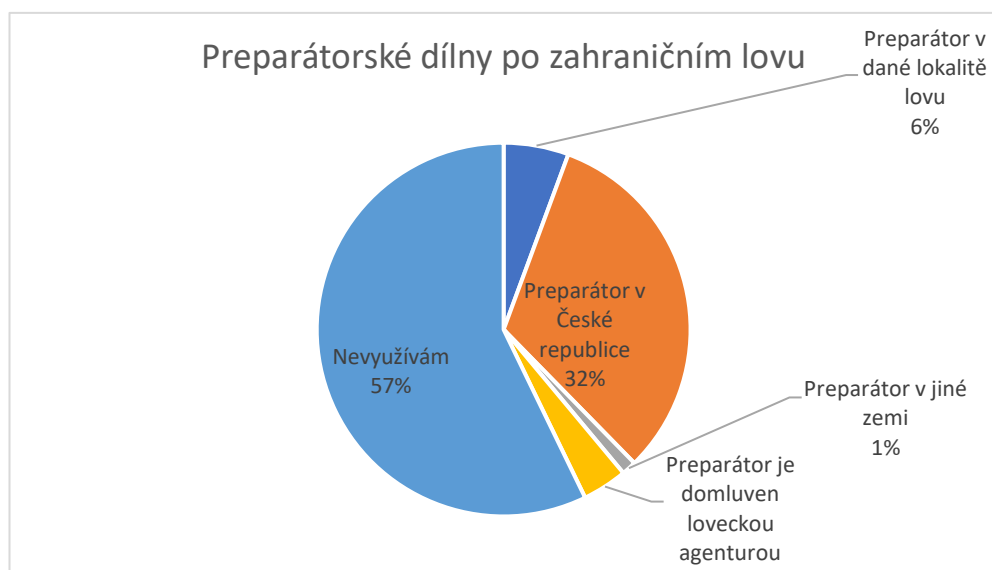
## Objednání dermoplastického preparátu v preparátorské dílně



Graf č. 13 objednání dermoplastického preparátu v preparátorské dílně

Další otázka se týká

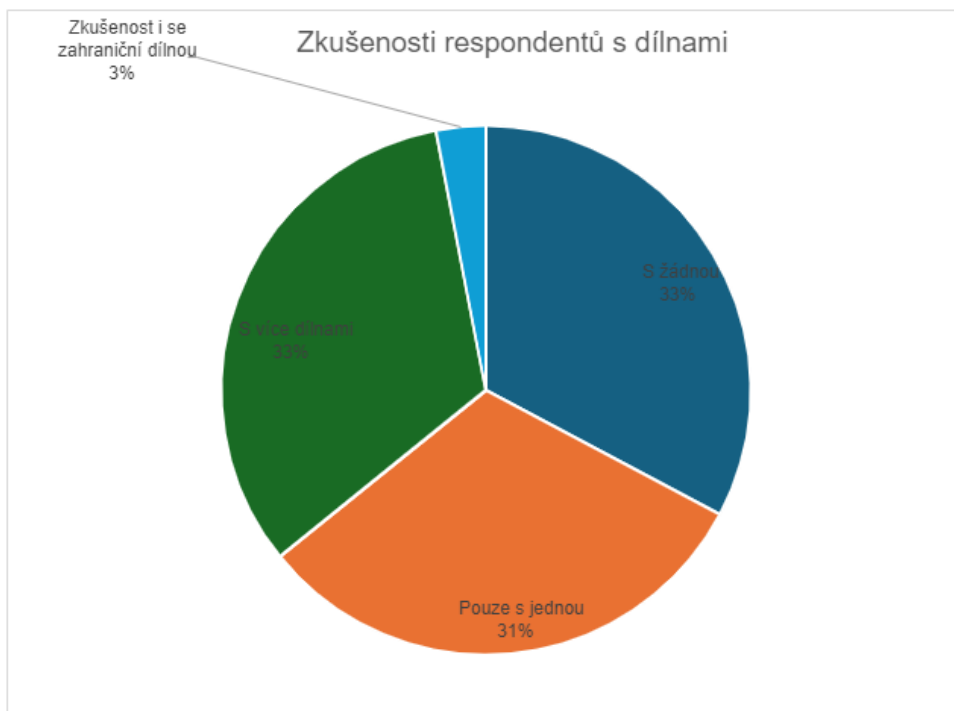
využívání preparátorských dílen po lovu v zahraničí. Tato otázka byla zodpovězena všemi 224 respondenty. Tuto možnost nevyužívá 132 respondentů s podílem 57 %. Preparaci



v České republice volí 74 respondentů s podílem 32 %. Možnost preparátor v dané lokalitě lovu využívá 13 respondentů s podílem 6 %. Pro 9 respondentů je preparátor domluven loveckou agenturou s podílem 4 %. Možnost preparátora v jiné zemi využívají 3 respondenti s podílem 1 %.

Graf č. 14 volba preparátorské dílny po lovu v zahraničí

Poslední otázkou je zjištění zkušeností respondentů s preparátorskou dílnou či dílnami. Tato otázka byla zodpovězena všemi 224 respondenty. Bez zkušenosti s preparátorskou dílnou je 75 respondentů s podílem 33 %. S více dílnami má zkušenost 75 respondentů s podílem 33 %. Pouze s jednou dílnou má zkušenost 72 respondentů s podílem 31 %. Zkušenost i se zahraniční dílnou má 7 respondentů s podílem 3 %.



Graf č. 15 zkušenost respondentů s preparátorskými dílnami

## 5.1.2 Kontingenční tabulky

### 5.1.2.1 Skupina příjmů

Kontingenční tabulka č. 1 výběr dílny skupinou respondentů podle příjmů



<b>Příjmy</b>	<b>Výběr dílny- oficiál</b>	<b>Výběr dílny- neoficiál</b>	<b>Výběr dílny- častěji of</b>	<b>Výběr dílny- č. Neof</b>	<b>Výběr dílny - j.faktory</b>	<b>Výběr dílny - nevím o uzn.</b>	
	<b>0</b>	<b>Ano</b>	Ano	<b>Ano</b>	Ano	<b>Ano</b>	Ano
<b>0-17300</b>	<b>5</b>		1	<b>2</b>	2	<b>9</b>	21
<b>100 001+</b>	<b>0</b>		0	<b>0</b>	0	<b>4</b>	4
<b>17301-25000</b>	<b>4</b>		2	<b>0</b>	1	<b>5</b>	8
<b>25001-35000</b>	<b>6</b>		3-		5	<b>11</b>	21
<b>35001-40300</b>	<b>5</b>		1	<b>1</b>	1	<b>13</b>	12
<b>40301-50000</b>	<b>5</b>		1	<b>0</b>	0	<b>9</b>	15
<b>50001-60000</b>	<b>7</b>		1	<b>4</b>	0	<b>7</b>	7
<b>60001-70000</b>	<b>2</b>		0	<b>1</b>	0	<b>1</b>	5
<b>70001-80000</b>	<b>0</b>		0	<b>1</b>	0	<b>1</b>	1
<b>80001-90000</b>	<b>0</b>		1	<b>0</b>	0	<b>0</b>	1
<b>90001- 100000</b>	<b>0</b>		0	<b>0</b>	0	<b>0</b>	1
<b>Celkem</b>	<b>34</b>		9	<b>9</b>	9	<b>60</b>	96

Odovědi pro otázku: vždy volím oficiálně uznanou dílnu, vždy volím neoficiálně uznanou dílnu, častěji volím oficiálně uznanou dílnu, častěji volím neoficiálně uznanou dílnu, při výběru záleží na jiných faktorech, nevím že dílna musí být veterinárně uznaná. Z dané tabulky je patrné, že pokud jsou respondenti seznámeni s veterinárním uznáním dílny častěji volí oficiálně uznanou dílnu (vždy 16 % a častěji 4 %) než neuznanou (vždy 4 % a častěji 4 %). Ovšem silnějším kritériem jsou pro většinu respondentů jiné faktory, než veterinární uznání dílny (28 %). Neznalost o veterinárním uznání preparátorské dílny je vcelku vysoká (44 %).

Kontingenční tabulka č. 2 zájem o provedení dermoplastické preparace a výběr dílny

Příjmy	Dermo- zájem				
	Dermo- nezám	neuznaná	Dermo-zám uznaná	Dermo- dílna nezáleží	
	0 Ano	Ano	Ano	Ano	
<b>0-17300</b>		<b>21</b>	<b>1</b>	<b>10</b>	<b>7</b>
<b>100 001+</b>		<b>3</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
<b>17301-25000</b>		<b>10</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>6</b>
<b>25001-35000</b>		<b>17</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>15</b>
<b>35001-40300</b>		<b>15</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>12</b>
<b>40301-50000</b>		<b>12</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
<b>50001-60000</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>11</b>	<b>10</b>
<b>60001-70000</b>		<b>4</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>1</b>
<b>70001-80000</b>		<b>1</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>0</b>
<b>80001-90000</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>90001-100000</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
<b>Celkový součet</b>		<b>85</b>	<b>11</b>	<b>53</b>	<b>64</b>

Možnosti odpovědí: nezám o dermoplastický preparát, zájem o dermoplastický preparát v neuznané dílně, zájem o dermoplastický preparát v uznané dílně, zájem o dermoplastický preparát a na uznání dílny nezáleží. Téměř 40 % respondentů nemá zájem o vytvoření dermoplastického preparátu. 24 % respondentů má zájem o dermoplastický preparát a volí veterinárně uznanou dílnu. 30 % respondentů má zájem o dermoplastický preparát, ovšem nezáleží jim na uznání dílny. Zbýlých 5 % respondentů má zájem o vytvoření dermoplastického preparátu v neuznané dílně.

Kontingenční tabulka č. 3 volba provedení osteologického preparátu

Příjmy	Osteo- of. Dílna				
	Osteo- of. Dílna	Osteo- sám doma	Osteo- neuznaná	Osteo- kolega	
	0 Ano	Ano	Ano	Ano	
<b>0-17300</b>		<b>1</b>	<b>31</b>	<b>0</b>	<b>7</b>
<b>100 001+</b>		<b>0</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
<b>17301-25000</b>		<b>0</b>	<b>18</b>	<b>0</b>	<b>2</b>
<b>25001-35000</b>		<b>1</b>	<b>37</b>	<b>0</b>	<b>9</b>
<b>35001-40300</b>		<b>0</b>	<b>30</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
<b>40301-50000</b>		<b>0</b>	<b>21</b>	<b>2</b>	<b>8</b>
<b>50001-60000</b>		<b>1</b>	<b>22</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
<b>60001-70000</b>		<b>0</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
<b>70001-80000</b>		<b>0</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>80001-90000</b>		<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
<b>90001-100000</b>		<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Celkový součet</b>		<b>3</b>	<b>176</b>	<b>3</b>	<b>36</b>

Volba možností byla: volba oficiálně uznané dílny, vytvoření osteologického preparátu vlastní prací doma, volba neuznané dílny, ponechání vytvoření osteologického preparátu na kolegovi či známém. Při vytvoření osteologického preparátu 80 % respondentů tak učiní svépomocí, 16 % nechává tento úkon na kolegovi či známém a pouhá 4 % využijí služeb dílny a to 2 % u uznaných dílen a 2 % u neuznaných dílen.

Kontingenční tabulka č. 4 volba celého osteologického preparátu

Příjmy	Celý kus osteo- ano		Celý kus osteo-vlastním		Celý kus osteo-ne	
	0	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>0-17300</b>		<b>10</b>		6		26
<b>100 001+</b>		<b>3</b>		0		4
<b>17301-25000</b>		<b>4</b>		1		15
<b>25001-35000</b>		<b>6</b>		1		38
<b>35001-40300</b>		<b>5</b>		0		28
<b>40301-50000</b>		<b>8</b>		0		22
<b>50001-60000</b>		<b>8</b>		2		16
<b>60001-70000</b>		<b>2</b>		0		7
<b>70001-80000</b>		<b>0</b>		0		3
<b>80001-90000</b>		<b>1</b>		0		1
<b>90001-100000</b>		<b>0</b>		0		1
<b>Celkový součet</b>		<b>47</b>		10		161

Volby odpovědí ohledně zájmu o vytvoření celého kusu pomocí osteologického preparátu a možnosti odpovědí pozitivního zájmu, vlastnictví takového preparátu a nezájmu o tento preparát. 26 % respondentů má pozitivní vztah k celému kusu osteologického preparátu, 74 % má negativní vztah a tento preparát by nevolilo.

Kontingenční tabulka č. 5 míra zájmu respondentů o shoulder mount

Příjmy	18-míra zájmu 1		18-míra zájmu 2		18-míra zájmu 3		18-míra zájmu 4		18-míra zájmu 5	
	0	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
0-17300		4	2	1		23		9		
100 001+		0	1	1		2		3		
17301-25000		3	2	0		12		3		
25001-35000		1	4	3		27		8		
35001-40300		6	3	2		18		4		
40301-50000		2	2	5		12		8		
50001-60000		1	3	0		16		5		
60001-70000		2	1	0		4		2		
70001-80000		0	2	0		1		0		
80001-90000		1	0	0		0		1		
90001-100000		0	0	0		1		0		
<b>Celkový součet</b>		<b>20</b>	<b>47</b>	<b>12</b>		<b>116</b>		<b>43</b>		

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 66 % respondentů má vysoký zájem o vytvoření shoulder mount preparátu.

Kontingenční tabulka č. 6 míra zájmu respondentů o half size mount

Příjmy	19-míra zájmu 1		19-míra zájmu 2		19-míra zájmu 3		19-míra zájmu 4		19-míra zájmu 5	
	0	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
0-17300		10	13	8		5		3		
17301-25000		7	6	3		4		0		
25001-35000		19	12	7		4		1		
35001-40300		17	7	2		4		3		
40301-50000		13	6	4		5		1		
50001-60000		7	8	5		5		0		
60001-70000		5	2	0		2		0		
70001-80000		1	1	0		1		0		
80001-90000		1	0	0		0		1		
90001-100000		1	0	0		0		0		
100 001+		4	1	0		2		0		
<b>Celkový součet</b>		<b>85</b>	<b>56</b>	<b>29</b>		<b>32</b>		<b>9</b>		

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 60 % respondentů má silný nezájem pro zvolení half size mount preparátu.

Kontingenční tabulka č. 7 míra zájmu respondentů o life size mount

Příjmy	20- míra zájmu				
	20-míra zájmu 1	20-míra zájmu 2	20-míra zájmu 3	20-míra zájmu 4	20-míra zájmu 5
0-17300	5	3	5	13	5
17301-25000	4	3	0	6	7
25001-35000	4	2	5	25	8
35001-40300	6	3	4	13	7
40301-50000	4	0	2	15	8
50001-60000	3	0	1	16	5
60001-70000	2	1	0	3	2
70001-80000	1	0	1	1	0
80001-90000	1	0	0	0	1
90001-100000	0	0	0	1	0
100 001+	0	2	0	4	1
	0 Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>30</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>97</b>	<b>44</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 70 % respondentů by zvolilo life size mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 8 míra zájmu respondentů o off set mount

Příjmy	21-míra zájmu				
	21-míra zájmu 1	21-míra zájmu 2	21- míra zájmu 3	21-míra zájmu 4	21-míra zájmu 5
0-17300	6	3	4	13	12
17301-25000	5	3	0	9	3
25001-35000	2	9	4	22	7
35001-40300	6	2	3	14	6
40301-50000	4	1	3	15	5
50001-60000	3	1	0	14	7
60001-70000	1	0	0	6	2
70001-80000	0	2	0	0	1
80001-90000	0	0	0	1	1
90001-100000	0	0	0	1	0
100 001+	0	1	1	3	2
	0 Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>27</b>	<b>22</b>	<b>15</b>	<b>98</b>	<b>46</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 70 % respondentů by zvolilo off set mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 9 míra zájmu respondentů o wall pedestal

Příjmy	22-míra zájmu				
	22-míra zájmu 1	2	22-míra zájmu 3	22-míra zájmu 4	22-míra zájmu 5
0-17300	6	11	6	12	3
17301-25000	6	4	2	6	1
25001-35000	7	11	10	11	5
35001-40300	9	5	8	8	3
40301-50000	6	7	3	7	6
50001-60000	7	3	5	6	4
60001-70000	1	3	3	1	1
70001-80000	1	1	1	0	0
80001-90000	0	0	0	1	1
90001-100000	0	1	0	0	0
100 001+	1	1	1	4	0
	0 Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>44</b>	<b>47</b>	<b>39</b>	<b>56</b>	<b>24</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 44 % respondentů by nezvolilo wall pedestal mount, 19 % na tento preparát nemá názor a 37 % respondentů by tento preparát zvolilo.

Kontingenční tabulka č. 10 míra zájmu respondentů o pedestal preparát

Sloupec1	23-míra zájmu				
	23-míra zájmu 1	2	23-míra zájmu 3	23-míra zájmu 4	23-míra zájmu 5
0-17300	16	11	3	5	3
17301-25000	10	3	3	4-	
25001-35000	23	7	5	6	2
35001-40300	15	8	2	6	2
40301-50000	16	3	2	3	5
50001-60000	7	6	7	2	3
60001-70000	3	4	0	2	0
70001-80000	2	0	1	0	0
80001-90000	1	0	0	0	1
90001-100000	0	1	0	0	0
100 001+	2	1	2	1	1
	0 Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>95</b>	<b>44</b>	<b>25</b>	<b>29</b>	<b>17</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 66 % respondentů by ne zvolilo pedestal preparát.

#### 5.1.2.2 Skupina vzdělání respondentů

Kontingenční tabulka č. 11 výběr dílny pro preparaci

Vzdělání	Výběr dílny- oficiál	Výběr dílny- neoficiál	Výběr dílny- častěji of	Výběr dílny- č. Neof	Výběr dílny - j.faktory	Výběr dílny - nevím o uzn.
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Základní</b>		<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>3</b> <b>5</b>
<b>vyšší odborné</b>		<b>3</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>5</b> <b>3</b>
<b>vysokoškolské- bakalářský titul</b>		<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8</b> <b>14</b>
<b>vysokoškolské magisterský titul</b>		<b>5</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>15</b> <b>21</b>
<b>vysokoškolské doktorský titul nebo vyšší</b>		<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b> <b>3</b>
<b>střední</b>		<b>19</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>33</b> <b>54</b>
<b>Celkový součet</b>		<b>35</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>64</b> <b>100</b>

Odpovědi pro otázku: vždy volím oficiálně uznanou dílnu, vždy volím neoficiálně uznanou dílnu, častěji volím oficiálně uznanou dílnu, častěji volím neoficiálně uznanou dílnu, při výběru záleží na jiných faktorech, nevím že dílna musí být veterinárně uznaná. V této skupině volí část respondentů oficiálně uznanou dílnu (vždy 15 % a častěji 4 %). Většina respondentů neví o tom, že dílna musí být oficiálně uznanou (44 %) a pro část respondentů jsou při výběru dílny důležitější jiné faktory (29 %). Neuznanou dílnu volí respondenti pouze zřídka (vždy 4 % a častěji 3 %).

Kontingenční tabulka č. 12 zájem o vytvoření dermoplastického preparátu v dílně

Vzdělání	Dermo- nezájem	Dermo- zájem neuznaná	Dermo- zájem uznaná	Dermo- dílna nezáleží	
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	
Základní		7	1	0	2
vyšší odborné		3	1	4	3
vysokoškolské- bakalářský titul		8	2	7	10
vysokoškolské magisterský titul		21	1	7	15
vysokoškolské doktorský titul nebo vyšší		2	0	2	1
střední		50	7	34	35
<b>Celkový součet</b>		<b>91</b>	12	54	66

Možnosti odpovědí: nezájem o dermoplastický preparát, zájem o dermoplastický preparát v neuznané dílně, zájem o dermoplastický preparát v uznané dílně, zájem o dermoplastický preparát a na uznání dílny nezáleží. 41 % respondentů nemá zájem o vytvoření dermoplastického preparátu. 24 % respondentů má zájem a volí oficiálně uznanou dílnu, proti 5 % respondentů, kteří volí neuznanou dílnu. 30 % respondentů má zájem o dermoplastický preparát, ovšem nezáleží jim na uznání dílny.

Kontingenční tabulka č. 13 volba provedení osteologického preparátu

Vzdělání	Osteo- of. Dílna	Osteo- sám doma	Osteo- neuznaná	Osteo- kolega	
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	
Základní		0	8	0	2
vyšší odborné		0	10	0	1
vysokoškolské- bakalářský titul		0	24	0	3
vysokoškolské magisterský titul		0	36	2	10
vysokoškolské doktorský titul nebo vyšší		0	5	0	0
střední		3	104	1	21
<b>Celkový součet</b>		<b>3</b>	187	3	37

Volba možností byla: volba oficiálně uznané dílny, vytvoření osteologického preparátu vlastní prací doma, volba neuznané dílny, ponechání vytvoření osteologického preparátu na kolegovi či známém. 81 % respondentů vytváří osteologický preparát svépomocí doma a 16 % respondentů ponechá tento úkon na kolegovi či známém.



Kontingenční tabulka č. 14 zájem o vytvoření celého kusu osteologického preparátu

Vzdělání	Celý kus osteo- ano	Celý kus osteo-vlastním	Celý kus osteo-ne
střední	26	4	97
vysokoškolské- bakalářský titul	7	2	19
vysokoškolské doktorský titul nebo vyšší	2	0	3
vysokoškolské magisterský titul	9	1	35
vyšší odborné	4	1	6
Základní	3	2	6
(prázdné)	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>51</b>	<b>10</b>	<b>166</b>

Volby odpovědí ohledně zájmu o vytvoření celého kusu pomocí osteologického preparátu a možnosti odpovědi pozitivního zájmu, vlastnictví takového preparátu a nezájmu o tento preparát. 26 % respondentů má pozitivní vztah k celému kusu osteologického preparátu. U 74 % respondentů je tento vztah negativní.

Kontingenční tabulka č. 15 míra zájmu respondentů o shoulder mount

Vzdělání	18-míra zájmu 1	18-míra zájmu 2	18-míra zájmu 3	18-míra zájmu 4	18-míra zájmu 5	
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	
Základní		0	2	1	4	4
vyšší odborné		1	0	0	8	2
vysokoškolské- bakalářský titul		1	0	1	12	12
vysokoškolské magisterský titul		6	8	2	22	5
vysokoškolské doktorský titul nebo vyšší		0	0	1	3	0
střední		14	11	6	72	21
<b>Celkový součet</b>		<b>22</b>	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>121</b>	<b>44</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 75 % respondentů má zájem o vytvoření shoulder mount preparátu.

Kontingenční tabulka č. 16 míra zájmu respondentů o half size mount

Vzdělání	19-míra zájmu 1	19- míra zájmu 2	19-míra zájmu 3	19- míra zájmu 4	19- míra zájmu 5	
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	
Základní		1	3	3	2	1
vyšší odborné		1	3	2	5	0
vysokoškolské magisterský titul		24	15	2	1	0
vysokoškolské doktorský titul nebo vyšší		2	2	0	0	0
vysokoškolské- bakalářský titul		12	5	3	6	1
střední		50	28	21	20	7
<b>Celkový součet</b>		<b>90</b>	56	31	34	9

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 66 % respondentů nemá zájem o vytvoření half size mount preparátu.

Kontingenční tabulka č. 17 míra zájmu respondentů o life size mount

Vzdělání	20-míra zájmu 1	20-míra zájmu 2	20-míra zájmu 3	20- míra zájmu 4	20-míra zájmu 5	
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	
Základní		2	0	1	3	4
vyšší odborné		0	1	1	4	4
vysokoškolské magisterský titul		7	5	4	21	6
vysokoškolské doktorský titul nebo vyšší		0	0	0	3	1
vysokoškolské- bakalářský titul		1	0	2	13	10
střední		22	9	11	53	31
<b>Celkový součet</b>		<b>32</b>	15	19	97	56

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 70 % respondentů má zájem o vytvoření life size mount preparátu.

Kontingenční tabulka č. 18 míra zájmu o off set mount

Vzdělání	21-míra zájmu 1	21-míra zájmu 2	21- míra zájmu 3	21-míra zájmu 4	21-míra zájmu 5
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
Základní		1	1	1	3
vyšší odborné		0	1	1	5
vysokoškolské magisterský titul		8	6	5	22
vysokoškolské doktorský titul nebo vyšší		0	1	0	1
vysokoškolské- bakalářský titul		1	3	1	13
střední		19	12	7	58
<b>Celkový součet</b>		<b>29</b>	24	15	102

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 69 % respondentů má zájem o vytvoření off set mount preparátu.

Kontingenční tabulka č. 19 míra zájmu respondentů o wall pedestal

Vzdělání	22-míra zájmu 1	22-míra zájmu 2	22-míra zájmu 3	22-míra zájmu 4	22-míra zájmu 5
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
Základní		2	1	2	3
vyšší odborné		1	3	2	4
vysokoškolské magisterský titul		13	14	7	6
vysokoškolské doktorský titul nebo vyšší		1	1	1	0
vysokoškolské- bakalářský titul		4	7	7	7
střední		26	24	20	38
<b>Celkový součet</b>		<b>47</b>	50	39	58

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 44 % respondentů by ne zvolilo wall pedestal preparát, 37 % respondentů by jej zvolilo a 19 % respondentů nemá na tento preparát názor.

Kontingenční tabulka č. 20 míra zájmu respondentů o pedestal preparát

Vzdělání	23-míra zájmu 1	23-míra zájmu 2	23-míra zájmu 3	23-míra zájmu 4	23-míra zájmu 5	
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	
Základní		6	2	1	0	1
vyšší odborné vysokoškolské magisterský titul		3	2	1	2	3
vysokoškolské doktorský titul nebo vyšší		23	12	3	2	2
vysokoškolské- bakalářský titul		3	0	0	0	1
střední		9	5	4	5	3
<b>Celkový součet</b>		<b>55</b>	25	<b>17</b>	21	<b>8</b>
		<b>99</b>	46	26	30	<b>18</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 66 % respondentů by ne zvolilo pedestal preparát, ale pozitivně ho hodnotí 22 % respondentů.

### 5.1.2.3 Věkové skupiny respondentů

Kontingenční tabulka č. 21 výběr dílny pro preparaci

Věkové skupiny	Výběr dílny- oficiál	Výběr dílny- neoficiál	Výběr dílny- častěji of	Výběr dílny- č. Neof	Výběr dílny - j.faktory	Výběr dílny - nevím o uzn.	
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	
70-80		0	2	0	0	0	0
59-69		0	0	1	1	4	6
48-58		3	0	2	0	9	7
37-47		13	1	2	0	17	18
26-36		3	4	2	3	14	28
15-25		16	3	3	5	21	41
<b>Celkový součet</b>		<b>35</b>	10	10	9	65	<b>100</b>

Odpovědi pro otázku: vždy volím oficiálně uznanou dílnu, vždy volím neoficiálně uznanou dílnu, častěji volím oficiálně uznanou dílnu, častěji volím neoficiálně uznanou dílnu, při výběru záleží na jiných faktorech, nevím že dílna musí být veterinárně uznaná. Obecně respondenti častěji volí oficiálně uznanou dílnu (vždy 16 % a častěji 4 %). Pro poměrně větší část jsou důležité jiné faktory (29 %) a naprostá většina respondentů není seznámena s nutností veterinárního uznání dílny (44 %). Neuznanou dílnu volí respondenti pouze zřídka (vždy 4 % a častěji 4 %).

Kontingenční tabulka č. 22 zájem o vytvoření dermoplastického preparátu v dílně

Věkové skupiny	Dermo- nezám	Dermo- zájem		Dermo- dílna	
		neuznaná	Dermo-zájem uznaná	nezáleží	
15-25		39	6	20	22
26-36		23	2	7	22
37-47		14	1	18	17
48-58		5	3	8	3
59-69		8	0	1	3
70-80		2	0	0	0
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	
<b>Celkový součet</b>		<b>91</b>	12	54	67

Možnosti odpovědí: nezám o dermoplastický preparát, zájem o dermoplastický preparát v neuznané dílně, zájem o dermoplastický preparát v uznané dílně, zájem o dermoplastický preparát a na uznání dílny nezáleží. 40 % respondentů nemá zájem o dermoplastický preparát. 24 % má zájem o preparát a volí oficiálně uznanou dílnu, proti 5 % respondentů, kteří volí neuznanou dílnu. 31 % respondentů má zájem o dermoplastický preparát a nezáleží jim na uznání dílny.

Kontingenční tabulka č. 23 volba provedení osteologického preparátu

Věkové skupiny	Osteo- of. Dílna	Osteo- sám			
		doma	Osteo- neuznaná	Osteo- kolega	
15-25		1	70	0	15
26-36		0	8	0	9
37-47		1	43	1	7
48-58		1	16	2	5
59-69		0	11	0	1
70-80		0	2	0	0
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	
<b>Celkový součet</b>		<b>3</b>	150	3	37

Volba možností byla: volba oficiálně uznané dílny, vytvoření osteologického preparátu vlastní prací doma, volba neuznané dílny, ponechání vytvoření osteologického preparátu na kolegovi či známém. 77 % respondentů vytváří osteologický preparát svépomocí doma a 19 % respondentů nechává tento úkon na svém kolegovi či známém.

Kontingenční tabulka č. 24 zájem o vytvoření celého kusu osteologického preparátu

Věkové skupiny	Celý kus osteo- ano	Celý kus osteo-vlastním Ano	Celý kus osteo-ne Ano
15-25	21	8	61
26-36	13	1	41
37-47	14	1	35
48-58	2	0	17
59-69	0	0	12
70-80	1	0	1
(prázdné)	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>51</b>	<b>10</b>	<b>167</b>

Volby odpovědí ohledně zájmu o vytvoření celého kusu pomocí osteologického preparátu a možnosti odpovědi pozitivního zájmu, vlastnictví takového preparátu a nezájmu o tento preparát. 27 % respondentů má pozitivní vztah k celému kusu dermoplastického preparátu, 73 % respondentů má tento vztah negativní.

Kontingenční tabulka č. 25 míra zájmu respondentů o shoulder mount

Věkové skupiny	18-míra zájmu 1	18-míra zájmu 2	18-míra zájmu 3	18-míra zájmu 4	18-míra zájmu 5
15-25	5	6	4	52	20
26-36	7	5	5	27	9
37-47	1	4	1	30	13
48-58	4	4	1	7	3
59-69	4	2	1	4	0
70-80	1	0	0	1	0
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>12</b>	<b>121</b>	<b>45</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 75 % respondentů by zvolilo shoulder mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 26 míra zájmu respondentů o half size mount

Věkové skupiny	19- míra zájmu			19- míra zájmu	
	19-míra zájmu 1	2	19-míra zájmu 3	zájmu 4	19- míra zájmu 5
15-25	29	26	18	10	3
26-36	24	16	6	6	2
37-47	16	11	4	14	4
48-58	11	0	3	4	1
59-69	8	3	0	0	0
70-80	2	0	0	0	0
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>90</b>	<b>56</b>	<b>31</b>	<b>34</b>	<b>10</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 66 % respondentů by ne zvolilo half size mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 27 míra zájmu respondentů o life size mount

Věkové skupiny	20-míra zájmu			20- míra zájmu	
	20-míra zájmu 1	2	20-míra zájmu 3	zájmu 4	20-míra zájmu 5
15-25	12	5	11	32	27
26-36	8	2	5	26	12
37-47	4	4	1	26	14
48-58	4	2	2	7	4
59-69	3	2	0	6	0
70-80	1	0	0	1	0
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>32</b>	<b>15</b>	<b>19</b>	<b>98</b>	<b>57</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 70 % respondentů by zvolilo life size mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 28 míra zájmu respondentů o off set mount

Věkové skupiny	21-míra zájmu			21-míra zájmu	
	21-míra zájmu 1	2	21- míra zájmu 3	4	21-míra zájmu 5
15-25	10	9	7	37	23
26-36	7	5	7	24	11
37-47	2	4	1	31	11
48-58	3	3	0	7	5
59-69	5	3	0	3	0
70-80	2	0	0	0	0
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>29</b>	<b>24</b>	<b>15</b>	<b>102</b>	<b>50</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 69 % respondentů by zvolilo off set mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 29 míra zájmu respondentů o wall pedestal

Věkové skupiny	22-míra zájmu			22-míra zájmu	
	22-míra zájmu 1	2	22-míra zájmu 3	4	22-míra zájmu 5
15-25	12	19	18	29	8
26-36	12	13	12	9	8
37-47	8	15	5	14	7
48-58	7	3	4	3	2
59-69	7	1	0	3	0
70-80	1	0	0	0	0
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>47</b>	<b>51</b>	<b>39</b>	<b>58</b>	<b>25</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 45 % respondentů by nezvolilo wall pedestal, 17 % nemá názor na tento preparát a 38 % respondentů by jej zvolilo.



Kontingenční tabulka č. 30 míra zájmu respondentů o pedestal preparát

Věkové skupiny	23-míra zájmu			23-míra zájmu		
	23-míra zájmu 1	2	23-míra zájmu 3	4	23-míra zájmu 5	5
15-25	32	25	10	13	5	
26-36	30	5	7	8	4	
37-47	15	13	7	7	7	
48-58	11	3	2	1	2	
59-69	9	1	0	1	0	
70-80	2	0	0	0	0	
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	
<b>Celkový součet</b>	<b>99</b>	<b>47</b>	<b>26</b>	<b>30</b>	<b>18</b>	

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 66 % respondentů by ne zvolilo pedestal preparát a 22 % by jej zvolilo.

#### 5.1.2.4 Délka provozování myslivosti skupiny respondentů

Kontingenční tabulka č. 31 výběr dílny pro preparaci

Provozování myslivosti	Výběr dílny- oficiál	Výběr dílny- neoficiál	Výběr dílny- častěji of	Výběr dílny- č. Neof	Výběr dílny - j.faktory	Výběr dílny - nevím o uzn.	
0-4let	2	2	2	1	4	21	
10-19let	11	5	5	3	23	27	
20-29let	5	0	1	1	13	18	
30-39let	2	0	1	0	3	7	
40-49let	1	0	0	1	3	4	
50+let	0	2	1	0	1	0	
5-9let	9	1	0	3	16	18	
myslivosti se nevěnuji	1	0	0	0	0	2	
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	
<b>Celkový součet</b>	<b>31</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>63</b>	<b>97</b>	

Odpovědi pro otázku: vždy volím oficiálně uznanou dílnu, vždy volím neoficiálně uznanou dílnu, častěji volím oficiálně uznanou dílnu, častěji volím neoficiálně uznanou dílnu, při výběru záleží na jiných faktorech, nevím že dílna musí být veterinárně uznaná. Většina respondentů neví o veterinárním uznání preparátorské dílny (45 %). Jiné faktory, než je uznání dílny jsou pro většinu respondentů důležitější (30 %). Respondenti častěji volí oficiálně uznané dílny (vždy 14 % a častěji 4 %). Neuznanou dílnu volí respondenti pouze zřídka (vždy 4 % a častěji 3 %).

Kontingenční tabulka č. 32 zájem o vytvoření dermoplastického preparátu v dílně

Provozování myslivosti	Dermo- zájem		Dermo- zájem	
	Dermo- nezáměr	nezáměr	uznaná	Dermo- dílna nezáleží
<b>0-4let</b>	<b>17</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>7</b>
<b>10-19let</b>	<b>23</b>	<b>5</b>	<b>18</b>	<b>27</b>
<b>20-29let</b>	<b>18</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>11</b>
<b>30-39let</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>3</b>
<b>40-49let</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
<b>50+let</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
<b>5-9let</b>	<b>17</b>	<b>2</b>	<b>12</b>	<b>16</b>
<b>myslivosti se nevěnuji</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>88</b>	<b>11</b>	<b>50</b>	<b>66</b>

Možnosti odpovědí: nezáměr o dermoplastický preparát, zájem o dermoplastický preparát v neuznané dílně, zájem o dermoplastický preparát v uznané dílně, zájem o dermoplastický preparát a na uznání dílny nezáleží. 41 % respondentů nemá zájem o vytvoření dermoplastického preparátu. 23 % respondentů volí uznanou dílnu, proti 5 % respondentů, kteří volí neuznanou dílnu. Pro 31 % respondentů nezáleží na uznání dílny, ale mají zájem o dermoplastický preparát.

Kontingenční tabulka č. 33 volba provedení osteologického preparátu

Provozování myslivosti	Osteo- sám			Osteo- kolega
	of. Dílna	doma	Osteo- neuznaná	
<b>0-4let</b>	<b>0</b>	<b>22</b>	<b>0</b>	<b>9</b>
<b>10-19let</b>	<b>0</b>	<b>63</b>	<b>1</b>	<b>12</b>
<b>20-29let</b>	<b>1</b>	<b>33</b>	<b>1</b>	<b>3</b>
<b>30-39let</b>	<b>1</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
<b>40-49let</b>	<b>0</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
<b>50+let</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>5-9let</b>	<b>0</b>	<b>36</b>	<b>0</b>	<b>10</b>
<b>myslivosti se nevěnuji</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>3</b>	<b>179</b>	<b>3</b>	<b>37</b>

Volba možností byla: volba oficiálně uznané dílny, vytvoření osteologického preparátu vlastní prací doma, volba neuznané dílny, ponechání vytvoření osteologického preparátu na kolegovi či známém. 81 % respondentů tvoří osteologický preparát svépomocí doma a 17 % respondentů nechává tento úkon na kolegovi či známém

Kontingenční tabulka č. 34 zájem o vytvoření celého kusu osteologického preparátu

Provozování myslivosti	Celý kus		
	osteo- ano	Celý kus osteo-vlastním	Celý kus osteo-ne
0-4let	8	2	23
10-19let	17	2	55
20-29let	10	0	27
30-39let	2	0	10
40-49let	0	0	8
50+let	1	0	3
5-9let	10	4	35
myslivosti se nevěnuji	1	1	1
(prázdné)	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>49</b>	<b>9</b>	<b>162</b>

Volby odpovědí ohledně zájmu o vytvoření celého kusu pomocí osteologického preparátu a možnosti odpovědí pozitivního zájmu, vlastnictví takového preparátu a nezájmu o tento preparát. 26 % respondentů má pozitivní vztah k celému kusu osteologického preparátu, negativní vztah má 74 % respondentů.

Kontingenční tabulka č. 35 míra zájmu respondentů o shoulder mount

Provozování myslivosti	18-míra zájmu				
	18-míra zájmu 1	18-míra zájmu 2	3	4	18-míra zájmu 5
0-4let	3	2	1	18	7
10-19let	8	6	3	41	15
20-29let	4	4	2	20	6
30-39let	2	2	1	5	2
40-49let	2	1	0	4	0
50+let	1	1	0	2	0
5-9let	1	3	4	27	11
myslivosti se nevěnuji	1	0	0	1	1
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>22</b>	<b>19</b>	<b>11</b>	<b>118</b>	<b>42</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 75 % respondentů by zvolilo shoulder mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 36 míra zájmu respondentů o half size mount

Provozování myslivosti	19- míra zájmu	19- míra zájmu	19- míra zájmu	19- míra zájmu	19- míra zájmu
	1	2	3	4	5
<b>0-4let</b>	12		11	4	4
<b>10-19let</b>	30		19	10	10
<b>20-29let</b>	14		7	4	9
<b>30-39let</b>	6		1	3	2
<b>40-49let</b>	4		2	0	1
<b>50+let</b>	3		1	0	0
<b>5-9let</b>	17		13	11	3
<b>myslivosti se nevěnuji</b>	0		1	0	1
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>86</b>		<b>55</b>	<b>32</b>	<b>30</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 66 % respondentů by ne zvolilo half size mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 37 míra zájmu respondentů o life size mount

Provozování myslivosti	20- míra zájmu	20- míra zájmu	20- míra zájmu	20- míra zájmu	20- míra zájmu
	1	2	3	4	5
<b>0-4let</b>	3		3	5	12
<b>10-19let</b>	11		3	6	37
<b>20-29let</b>	5		2	1	19
<b>30-39let</b>	2		1	1	5
<b>40-49let</b>	2		1	0	4
<b>50+let</b>	1		1	0	2
<b>5-9let</b>	6		4	3	15
<b>myslivosti se nevěnuji</b>	1		0	0	1
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>31</b>		<b>15</b>	<b>16</b>	<b>95</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 71 % respondentů by zvolilo life size mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 38 míra zájmu respondentů o off set mount

Provozování myslivosti	21-míra zájmu			21-míra zájmu	
	1	21-míra zájmu 2	21- míra zájmu 3	4	21-míra zájmu 5
0-4let	3	4	2	13	9
10-19let	10	7	7	33	16
20-29let	6	4	1	19	6
30-39let	3	1	1	5	2
40-49let	2	1	0	4	0
50+let	2	1	0	1	0
5-9let	3	4	4	23	12
myslivosti se nevěnuji	0	0	0	1	1
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>29</b>	<b>22</b>	<b>15</b>	<b>99</b>	<b>46</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 69 % respondentů by zvolilo off set mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 39 míra zájmu respondentů o wall pedestal

Provozování myslivosti	22-míra zájmu		22-míra zájmu		22-míra zájmu	
	1	2	3	4	5	
0-4let	6	8	6	10	1	
10-19let	18	16	15	16	8	
20-29let	10	9	6	6	5	
30-39let	3	3	3	2	1	
40-49let	3	0	0	4	0	
50+let	1	1	0	1	0	
5-9let	5	11	8	16	7	
myslivosti se nevěnuji	0	1	0	0	1	
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	
<b>Celkový součet</b>	<b>46</b>	<b>49</b>	<b>38</b>	<b>55</b>	<b>23</b>	

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 45 % respondentů by nezvolilo wall pedestal, 37 % respondentů by tento model zvolilo.

Kontingenční tabulka č. 40 míra zájmu respondentů o pedestal preparát

Provozování myslivosti	23-míra zájmu 1	23-míra zájmu 2	23-míra zájmu 3	23-míra zájmu 4	23-míra zájmu 5	
0-4let		14	8	4	2	3
10-19let		35	15	8	11	3
20-29let		12	9	5	4	6
30-39let		5	2	3	1	1
40-49let		5	0	1	1	0
50+let		3	1	0	0	0
5-9let		21	11	5	6	4
myslivosti se nevěnuji (prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	
<b>Celkový součet</b>		<b>96</b>	<b>46</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>17</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 67 % respondentů by ne zvolilo pedestal preparát. Tento preparát by zvolilo 20 % respondentů.

#### 5.1.2.5 Délka provozování lovu skupiny respondentů

Kontingenční tabulka č. 41 výběr dílny pro preparaci

Provozování lovu	Výběr dílny- oficiál	Výběr dílny- neoficiál	Výběr dílny- častěji of	Výběr dílny- č. Neof	Výběr dílny - j.faktory	Výběr dílny - nevím o uzn.	
0-4let		9	2	2	5	8	32
10-19let		6	4	3	1	13	19
20-29let		7	1	0	0	15	9
30-39let		1	0	1	0	1	5
40-49let		1	0	1	1	3	3
50+let		0	2	0	0	1	0
5-9let		7	1	2	1	18	21
lovu se nevěnuji (prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	
<b>Celkový součet</b>		<b>34</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>60</b>	<b>96</b>

Odpovědi pro otázku: vždy volím oficiálně uznanou dílnu, vždy volím neoficiálně uznanou dílnu, častěji volím oficiálně uznanou dílnu, častěji volím neoficiálně uznanou dílnu, při výběru záleží na jiných faktorech, nevím že dílna musí být veterinárně uznaná. Většina respondentů není informována o veterinárním uznání dílny (44 %) Pro větší část respondentů jsou důležité jiné faktory než uznání dílny (27 %). Respondenti častěji volí oficiálně uznané dílny (vždy 16 % a častěji volí 4 %). Neuznanou dílnu volí respondenti pouze zřídka (vždy 5 % a častěji 4 %).

Kontingenční tabulka č. 42 zájem o vytvoření dermoplastického preparátu v dílně

Provozování lovu	Dermo- zájem				Dermo- dílna nezáleží
	Dermo- nezám	neuznaná	Dermo-zám uznaná	Dermo- dílna nezáleží	
0-4let		26	3	12	16
10-19let		14	2	10	18
20-29let		10	1	9	11
30-39let		2	1	3	2
40-49let		4	0	2	2
50+let		3	0	0	0
5-9let		18	4	13	15
lovu se nevěnuji		9	1	2	0
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	
<b>Celkový součet</b>		<b>86</b>	<b>12</b>	<b>51</b>	<b>64</b>

Možnosti odpovědí: nezám o dermoplastický preparát, zájem o dermoplastický preparát v neuznané dílně, zájem o dermoplastický preparát v uznané dílně, zájem o dermoplastický preparát a na uznání dílny nezáleží. 40 % respondentů nemá zájem o dermoplastický preparát. Pro 30 % respondentů nezáleží na uznání dílny a o preparát mají zájem. 24 % respondentů má zájem o dermoplastický preparát a volí uznanou dílnu. 6 % respondentů má zájem o preparát v neuznané dílně.

Kontingenční tabulka č. 43 volba provedení osteologického preparátu

Provozování lovu	Osteo- sám				Osteo- kolega
	Osteo- of. Dílna	doma	Osteo- neuznaná	Osteo- kolega	
0-4let		0	44	0	14
10-19let		1	39	0	6
20-29let		1	28	2	1
30-39let		0	8	0	0
40-49let		0	7	1	2
50+let		0	3	0	0
5-9let		0	41	1	10
lovu se nevěnuji		1	8	0	2
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	
<b>Celkový součet</b>		<b>3</b>	<b>178</b>	<b>4</b>	<b>35</b>

Volba možností byla: volba oficiálně uznané dílny, vytvoření osteologického preparátu vlastní prací doma, volba neuznané dílny, ponechání vytvoření osteologického preparátu na kolegovi či známém. 81 % respondentů vytváří osteologický preparát svépomocí doma a 16 % respondentů ponechává tento úkon na kolegovi či známém.

Kontingenční tabulka č. 44 zájem o vytvoření celého kusu osteologického preparátu

Provozování lovu	Celý kus		
	oste- ano	Celý kus osteo-vlastním	Celý kus osteo-ne
0-4let	13	2	43
10-19let	14	1	30
20-29let	10	1	20
30-39let	0	0	8
40-49let	0	0	8
50+let	1	0	2
5-9let	9	2	40
lovu se nevěnuji	2	3	7
(prázdné)	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>49</b>	<b>9</b>	<b>158</b>

Volby odpovědí ohledně zájmu o vytvoření celého kusu pomocí osteologického preparátu a možnosti odpovědí pozitivního zájmu, vlastnictví takového preparátu a nezájmu o tento preparát. 27 % respondentů má pozitivní vztah k celému kusu osteologického preparátu. 73 % má tento vztah negativní.

Kontingenční tabulka č. 45 míra zájmu respondentů o shoulder mount

Provozování lovu	18-míra zájmu 1	18-míra zájmu 2	18-míra zájmu 3	18-míra zájmu 4	18-míra zájmu 5
0-4let	1	4	3	40	9
10-19let	6	5	3	22	8
20-29let	4	1	1	17	7
30-39let	1	1	0	5	1
40-49let	2	1	0	4	0
50+let	1	1	0	1	0
5-9let	3	5	4	23	14
lovu se nevěnuji	2	1	1	5	3
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>12</b>	<b>117</b>	<b>42</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 76 % respondentů by zvolilo shoulder mount preparát.



Kontingenční tabulka č. 46 míra zájmu respondentů o half size mount

Provozování lovu	19-míra zájmu 1	19- míra zájmu 2	19-míra zájmu 3	19- míra zájmu 4	19- míra zájmu 5
0-4let	19	17	12	7	2
10-19let	16	12	6	9	1
20-29let	11	6	3	8	2
30-39let	4	0	0	3	2
40-49let	4	3	0	0	0
50+let	3	0	0	0	0
5-9let	24	12	8	3	2
lovu se nevěnuji	5	3	1	2	1
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>86</b>	<b>53</b>	<b>30</b>	<b>32</b>	<b>10</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 66 % respondentů by ne zvolilo half size mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 46 míra zájmu respondentů o half size mount

Provozování lovu	20-míra zájmu 1	20-míra zájmu 2	20-míra zájmu 3	20- míra zájmu 4	20-míra zájmu 5
0-4let	4	4	9	25	15
10-19let	8	2	5	18	10
20-29let	4	0	1	15	10
30-39let	1	1	0	5	1
40-49let	2	1	0	4	0
50+let	1	1	0	1	0
5-9let	6	3	4	23	14
lovu se nevěnuji	4	1	0	3	4
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>30</b>	<b>13</b>	<b>19</b>	<b>94</b>	<b>54</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1 – úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 70 % respondentů by zvolilo life size mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 48 míra zájmu respondentů o off set mount

Provozování lovu	21-míra zájmu 1	21-míra zájmu 2	21- míra zájmu 3	21-míra zájmu 4	21-míra zájmu 5
0-4let	2	6	5	28	16
10-19let	6	3	6	21	8
20-29let	5	1	0	17	7
30-39let	1	1	0	4	2
40-49let	2	1	0	4	0
50+let	2	1	0	0	0
5-9let	6	5	3	23	12
lovu se nevěnuji	3	4	0	2	2
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>27</b>	<b>22</b>	<b>14</b>	<b>99</b>	<b>47</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1- úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 70 % respondentů by zvolilo off set mount preparát.

Kontingenční tabulka č. 49 míra zájmu respondentů o wall pedestal

Provozování lovu	22-míra zájmu 1	22-míra zájmu 2	22-míra zájmu 3	22-míra zájmu 4	22-míra zájmu 5
0-4let	7	15	11	20	4
10-19let	10	10	12	8	4
20-29let	9	5	3	9	4
30-39let	2	2	1	2	1
40-49let	3	0	0	4	0
50+let	1	1	0	0	0
5-9let	8	12	11	10	9
lovu se nevěnuji	4	4	1	1	1
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>44</b>	<b>49</b>	<b>39</b>	<b>54</b>	<b>23</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1- úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 44 % respondentů by nezvolilo wall pedestal, 37 % respondentů by tento preparát zvolilo.

Kontingenční tabulka č. 49 míra zájmu respondentů o pedestal preparát

Provozování lovu	23-míra zájmu 1	23-míra zájmu 2	23-míra zájmu 3	23-míra zájmu 4	23-míra zájmu 5
0-4let	29	14	6	4	4
10-19let	20	9	5	7	3
20-29let	9	7	3	6	5
30-39let	2	1	4	0	2
40-49let	5	1	0	1	0
50+let	3	0	0	0	0
5-9let	20	12	6	7	4
lovu se nevěnuji	7	2	1	1	0
(prázdné)	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
<b>Celkový součet</b>	<b>95</b>	<b>46</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>18</b>

Číselné hodnocení odpovědí má tyto pravidla. Míra zájmu 1- úplný nezájem, 2- částečný nezájem, 3 – nemám názor, 4 – částečný zájem a 5- enormní zájem. 67 % respondentů by ne zvolilo pedestal preparát. 21 % respondentů by tento preparát zvolilo.

### 5.1.3 Souhrnné výsledky kontingenčních tabulek

První otázkou pro zvolené skupiny je otázka zjišťující, zda je pro respondenty důležité oficiální uznání dílny, při jejich výběru napříč preparátorskými dílnami. Při sestavení tabulky celkových odpovědí u všech zvolených skupin, jsou u této otázky naprosto minimální odpovědi rozdíly. Největším rozdílem mezi jednotlivými výsledky jsou 2 %. Po zprůměrování veškerých odpovědí je výsledkem, že 44,2 % respondentů neměla znalost o uznání dílny. Pro 28,2 % respondentů jsou při výběru dílny důležité jiné faktory než uznanost dílny. Oficiálně uznanou dílnu vždy volí 15,4 % respondentů, a častěji volí oficiálně uznanou dílnu 4,2 %. Neuznanou dílnu vždy volí 4,2 % respondentů a častěji neoficiální dílnu volí 3,6 % respondentů.

Další otázka je zaměřena na dermoplastické preparáty. Rozdíly mezi skupinami jsou minimální, s rozdílem maximálně 1 %. Nezájem o dermoplastický preparát je u 40,6 % respondentů. Zájem o dermoplastický preparát v neuznané dílně má 5,2 % respondentů. Zájem o dermoplastický preparát v uznané dílně má 23,8 % respondentů. Zájem o dermoplastický preparát, ale bez důrazu na oficiálnost dílny má 30,4 % respondentů.

Další otázka se zaměřuje na využití preparátorské dílny při zájmu o osteologický preparát či bělení lebky. Rozdíly mezi skupinami jsou minimální. Při zájmu o osteologický preparát 1,6 % respondentů využije oficiálně uznanou dílnu, neuznanou dílnu využije 1,6 % respondentů. Bělení lebky svépomocí doma si zajišťuje 80 % respondentů. Na kolegovi či známém nechává osteologickou preparaci 16,8 % respondentů.

Následující otázka zjišťuje atraktivitu osteologického preparátu celého kusu zvěře. Rozdíly mezi skupinami jsou minimální, s rozdílem maximálně 1 %. Kladný vztah k osteologickému preparátu celého kusu má 26,4 % respondentů. Negativní vztah k tomuto preparátu má 73,6 % respondentů.

Jedním z nejdůležitějších zjištění patří určení nejatraktivnější metoda dermoplastické preparace. Průměrný zájem všech skupin o shoulder mount preparát má 73,4 % respondentů. O half size mount preparát má zájem průměrně 19,4 % respondentů. Zájem respondentů o life size mount má 70,2 % respondentů. O preparát offset má zájem 69,4 % respondentů. Preparát wall pedestal má průměrný zájem 37,2 % respondentů. O preparát pedestal má zájem 21,4 % respondentů.

## 5.2 SWOT analýza

Tato fiktivní preparátorská dílna má v zájmu poskytovat kvalitní preparáty spolu s kvalitními službami s tím souvisejícími, jako je poradenský servis o správném umístění preparátů, jako i základní péče o ně. Při spolupráci s loveckou agenturou, či jednotlivými zahraničními lovci je samozřejmostí spolupráce s přepravou trofejí do dané preparátorské dílny. Dílna je rovněž dostatečně technologicky vybavena a pro své preparáty využívá moderní a kvalitní komponenty, od náhrad očí až po modely i v netradičních pozicích, případně je daný preparátor schopen model anatomicky správně přestavět do požadované pozice.

Tato SWOT analýza fiktivní preparátorské dílny nastíní jeden z možných pohledů na provoz schválené preparátorské dílny. Veškeré aspekty SWOT jsou výsledkem analýzy mnoha preparátorských dílen v České republice, díky nabídce služeb prezentovaných na jejich webových stránkách.

Z širokého obsahu veškerých faktorů, které byly sesbírány při tvorbě analýzy, bylo následně vybráno několik nejdůležitějších faktorů. Z nich je následně vytvořena tabulka s vzájemným porovnáním podle informací z literární rešerše této práce.

Omezení této SWOT analýzy je v nedostatku reálných finančních znalostí a částek. Je jisté, že každá preparátorská dílna bude mít značné rozdíly ve finančním hospodářství, na které má vliv mnoho faktorů. Rovněž se jedná o velmi subjektivní posouzení, které může být v průběhu času a s nabytím zkušeností rozdílné.

Síly (Strengths):

*Široká a individuální škála nabízených metod preparace*

*Dostatečně technologicky vybavená dílna s dostatečným prostorem*

*Preparát je unikátní a originální*

*Nabízení nadstandardních služeb (například vlastní dopravu při odběru více preparátů)*

*Vysoká míra specializace preparátorů*

**Slabosti (Weaknesses):**

*Vysoké počáteční náklady na vybavení dílny a nákup materiálů a komponentů*

*Nízká reputace a povědomí o preparátorské firmě*

*Nízká produktivita*

*Časová náročnost*

*Omezená konkurence schopnost*

**Příležitosti (Opportunities):**

*Spolupráce s loveckými agenturami*

*Využití marketingu na sociálních sítí pomocí videí a příspěvků z průběhu práce na preparátu*

*Expanze do zahraničí*

*Vzdělávání a zlepšení kvality*

*Zajištění dlouhodobé věrnosti zákazníků*

**Hrozby (Threats):**

*Pokles poptávky a zakázek*

*Nárůst finančních nákladů*

*Nedodržení legislativních norem a změny v legislativě*

*Konkurence zavedených firem, které jsou v povědomí veřejnosti*

Tabulka č. 1 vytvořená SWOT tabulka

SWOT	Příležitosti (Opportunities)					Hrozby (Threats)				
	Spolupráce s loveckými agenturami	Yžití marketingu na sociálních sítích pomocí lidí a příspěvků z přírodních prvků na přípravě	Expanze do zahraničí	Vzdělávání a zlepšení kvality	Zajištění dlouhodobé věrnosti zákazníků	Změny v legislativě a přímější přehledy týkající se ochrany zvířat a jejich přípravce	Pokles popularity a zájmu	Nárůst finančních nákladů	Nedodržení legislativních norem a změny v legislativě	Konkurence zavlečených firm, které jsou v povědomí veřejnosti
Sily (Strengths)	Siroká a individuální škála nabízených metod přípravy	+	+	+	+	+	+	0	+	
	Dostatečné technologicky vybavená dílna s dostatečným prostorem	+	+	+	+	+	0	0	+	
	Připarati je unikátní a originální	+	+	+	+	+	0	+/-	+	
	Vysoká míra specializace přípravků	+	+	+	+	+	0	+/-	+	
	Nabízení multistandardních služeb	0	+	0	-	+	0	-	0	
	Vysoké počtení nákladů na vybavení dílny a nákup materiálů a komponentů	-	+	-	+	+	-	-	0	
	Nízká reputace a povědomí o preparátorské firmě	-	0	-	+	-	-	-	0	
	Nízká produktivita	-	0	-	+	-	-	+/-	0	
	Časová náročnost	-	0	-	+	-	-	-	0	
	Omezená konkurenční schopnost	0	+	-	+	-	-	0	0	
Slabosti (Weaknesses)										

### 5.3 Podíl prodejní ceny na umělecké zpracování

Rozdíl v cenách je rovněž ve vedení dílen a počtu zaměstnanců, kteří ve firmách pracují a na preparátech se podílí. Dalším otazníkem je činění kůží na daný preparát. Každá dílna má několik možností, jak kůže na preparáty vyčinit. První možností je nechat činění kůží na profesionálním koželuhovi. Zde ovšem nastává otázka financí a dostupnosti takového koželuha. Například vyčinění kůže na montáž hlavy s hrudí daňka skvrnitého *Dama dama* může u koželuha vyjít v průměru na 1 250 Kč – 2 500 Kč, a pokud se jedná o montáž celého kusu, částka může být 5 000 Kč až 6 000 Kč. Druhou možností v činění kůží je vlastní činění. Tato možnost může být finančně výhodnější, pokud je v dílně pracovník, který kůže umí činit, či má touhu se to naučit. Zde se následně promítne nižší vstup za chemikálie, které jsou potřebné. Při této variantě, pokud se jedná o dílnu s více zaměstnanci, je nutné, aby za měsíc byl pracovník schopen vyčinit minimálně 50 kůží, aby byl zajištěno dostatek práce na výdělek pro něj a pro zbytek dílny. Další často využívanou možností je kombinování předchozích možností. Často se tak volí pro vlastní zpracování kůže, které dorazí z České republiky či okolí. A naopak kůže, které jsou přijaty z cizích zemí, jako basic taxidermy, jsou ponechány na zpracování pro koželuha, jelikož jejich zpracování je často náročnější nejen zpracovatelností, ale rovněž i časově. To se samozřejmě může individuálně promítnout na ceně dané služby.

První rozdělení analýzy u zahraničních druhů zvěře. Jako první druh a zástupce africké zvěře je impala *Aepyceros melampus*. Druhým druhem je kamzík horský *Rupicapra rupicapra*. Sice se jedná o zvěř, kterou je možné lovit i v České republice, stále je jeho lov více oblíbený v cizích zemích. Viz tabulka č. 2 obsahující ceny za materiál, a to za náhrady očí, uší, jednotlivých modelů a následně cenu za lepidlo, které je použito při každém navlékání kůže na model.

Druhou částí jsou 2 zástupci lovné zvěře z České republiky, a to daněk skvrnitý *Dama dama* a muflon evropský *Ovis aries musimon*. Vybrané oči jsou oči skleněné pro předpoklad vyšší kvality preparátu. Ceny jsou uvedeny jak pro montáž hlavy s hrudí, tak pro montáž celého těla, kdy cena za náhrady očí a uší zůstává stejná, ovšem bude se lišit množství použitého lepidla. Lepidlo od Bauer Handels GmbH je v prášku pro následné rozmíchání a jeho váha je 1 kg. Lepidla od firem Matuska taxidermy a Like Nature jsou ve formě pasty a mají přibližně 3,8 litru (viz tabulka 3).

Zobrazení jednotlivých cen za preparaci daných druhů v pozici shoulder mount a life size mount (viz tabulka č. 4 u tuzemských druhů zvěře, tabulka č. 5 u zahraničních druhů zvěře). Zde je vidět několik cenových skupin, do kterých by bylo možné preparátorské dílny zařadit.

Pro lepší vyhodnocení je rozdělení cen do rozpětí a následně pro jejich minimální, maximální a průměrné hodnoty. Většina dílen, které ve svém ceníku nemají vypsanou cenu například za celé kusy či některé druhy, nabízí možnost konzultace, zda mohou nad rámec svých služeb klientovi vyhovět.

Tabulka č. 6 výsledná tabulka podílu prodejní ceny na uměleckém zpracování – tuzemských druhů zvěře

		Cena preparace	Cena materiálu	Podíl ceny na umělecké zpracování
Muflon	Minimum cena	5 500	2 107	3 393
Shoulder mount	Maximum cena	12 800	2 107	10 693
	Průměr ceny	9700	2 107	7 593
Muflon	Minimum cena	20 000	8 803	11 197
Life size mount	Maximum cena	60 000	8 803	51 197
	Průměr ceny	40 000	8 803	31 197
Daněk	Minimum cena	7 000	2 336	4 664
Shoulder mount	Maximum cena	15 500	2 336	13 164
	Průměr ceny	11 250	2 336	8 914
Daněk	Minimum cena	28 000	11 592	16 408
Life size mount	Maximum cena	95 000	11 592	83 408
	Průměr ceny	61 500	11 592	49 908

Tabulka č. 7 výsledná tabulka podílu prodejní ceny na uměleckém zpracování – zahraničních druhů zvěře

		Cena preparace	Cena materiálu	Podíl ceny na umělecké zpracování
Impala	Minimum cena	8 600	2 310	6 290
Shoulder mount	Maximum cena	11 400	2 310	9 090
	Průměr ceny	10 000	2 310	7 690
Impala	Minimum cena	33 900	9 893	24 007
Life size mount	Maximum cena	50 900	9 893	41 007
	Průměr ceny	42 400	9 893	32 507
Kamzík	Minimum cena	5 900	1 890	4 010
Shoulder mount	Maximum cena	12 500	1 890	10 610
	Průměr ceny	9 200	1 890	7 310
Kamzík	Minimum cena	5 900	5 821	79
Life size mount	Maximum cena	12 500	5 821	6 679
	Průměr ceny	9 200	5 821	3 379

Zde je rovněž vidět trend velkých rozdílů cen, ale vskutku zářející je minimální cena u preparace celého kusu kamzíka, kdy po odečtení těch nejzákladnějších nákladů, je cena za umělecké zpracování 79 Kč. Je tedy velký předpoklad, že vytvoření tohoto preparátu probíhá pod cenou, či cena za použité materiály je významně nižší. Dá se tedy předpokládat, že nejsou použity oči skleněné, ale oči plastové, kdy jejich cena může být od prodejce taxidermy.by



2.17€, což se současným kurzem vychází na 55 Kč. Rozdíl mezi skleněnými a plastovými náhradami očí u kamzíka je tak 430 Kč.

#### **5.4 Ekonomická efektivnost preparace tuzemských druhů**

Čas pro stažení kůže z lebky je obecně delší u preparace, kdy je následně kůže využita na preparaci. Stažení kůže hlavy s hrudí dle modelu pomocí správně zvolené incize může zabrat 30 minut až 2 hodiny.

Základní očištění volných a přebytečných tkání trvá zpravidla 5 minut v závislosti na zručnosti. Proces vykvrvení je stanoven na 2-3 dny. Obecně platí pravidlo, že dokud se tekutina v lázni zabarvuje do červena, je nutné vodu měnit a proces opakovat. Voda v lázni může být doplněna o NaCl. Čas prvního vaření při 100 stupních celsia, v závislosti na druhu zvěře, zabere 2-4 hodiny. Pokud je třeba doba druhého vaření, bývá zpravidla nižší 1-2 hodiny, aby nedošlo k rozpadu lebky přebytečným vařením. Odmaštění lebky v horké lázni 80 stupňů celsia po dobu 3 hodin (2-4 hodin), lze doplnit detergentem, například Supralan pro lepší odmaštění. Vybělení lebky v teplé vodě proběhne během 4 hodin v lázni peroxidu vodíku o koncentraci zpravidla 3,5 % - 4 %. Lepší menší koncentrace, která neponičí razantním způsobem kosti. Při nižší koncentraci 3,5 % a méně je možné kostru nechat v lázni i po dobu 24 hodin. Ideální je kosti kontrolovat v průběhu bělení. Tento proces je možné v případě potřeby opakovat. Sušení kostí lze provádět na vzduchu v řádu dní a při občasných kontrolách stavu kostí, či v sušárně při 50 stupních celsia a 22 hodinách.

Zobrazení cen při použití materiálů při přípravě lebky či osteologického preparátu. Borax či kamenec je využíván na vysypání oddělených rohů po mechanickém odstranění přebytečných tkání (viz tabulka č. 8). Sůl průměrná cena za balení. Peroxid vodíku z internetového obchodu Ecoliquid.eu. Borax pochází z internetového obchodu Allegro. Stažení kůže dle modelu pomocí správně zvolené incize může zabrat 30 minut až 2 hodiny.

Mízdření v závislosti na velikost kůže, šikvosti preparátora a množství tkání nutných k odstranění – 30 minut – 3 hodiny

Námok obsahující (na 1 l) Supralan 67–2 g, Supralan 809–2 g, Sanytol 7 ml. V průběhu 1 hodiny lze promíchávat a opakování probíhá minimálně 2x dle zašpinění lázně po vyjmutí kůže.

Piklování obsahující (na 1 l) NaCl 120 g, kyselina mravenčí 8 g. Za občasného promíchávání lze v lázni ponechat 48 hodin. U řádně propiklované kůže následuje seřezávání na seřezávači kůže, které v závislosti na velikost kůže a šikvosti preparátora zabere 1-4 hodiny.

Praní spojené s odpilováním obsahuje (na 1 l) NaCl 80 g, Supralan 67–3 g, Supralan 809–4 g. Za občasného míchání lze v lázni ponechat 1 hodinu. Následně navrátíme na 5 hodin do čistého piklovacího roztoku.

Činění obsahující (na 1 l) NaCl 80 g, Novaltan Al 8 g, Mortanol 0,3ml, Pergassol CP 8ml, Prinol M31 – 4 ml. V této lázni je kůže ponechána 48 hodin. Lajtrování na 30 minut již probíhá pouze v pilinách, které musí být následně mechanicky odstraněny z daných částí kůže, na které se při procesu nalepí.

Zobrazení cen za použité chemikálií při procesu činění (viz tabulka č. 9), kdy je pro většinu tuzemských druhů nejčastěji využíváno činění v lázni o objemu 10 litrů. Cena soli je průměrem ceny na trhu, cena Sanytolu pochází z internetového obchodu Alza. Prinol M31 spec. nabízí internetový obchod TKBaltic. Zbytek produktů pochází z internetového obchodu Bauer Handels GmbH.

U vyčiněné kůže je potřebné zašít případné díry od poničení střelou, či způsobené při činění. Dle prvotního změření daného jedince je případně doupraven model dle velikosti. Pokud má klient specifické požadavky ohledně pozice preparátu, je nutné jej upravit. Tato úprava může trvat 30 minut až 2-3 hodiny v závislosti na rozdílu požadované velikosti a pozice od základního modelu. Následuje příprava dalších detailů na modelu, jako je zasazení kalvy s rohy či parohy, vložení náhrad očí, uší a vytvarování nozder. Zde je velký rozdíl mezi preparátory ve vloženém času do těchto detailů, hotová práce v řádu minut pravděpodobně nebude mít tak kvalitní výsledky jako hodinové práce na specifických detailech každého druhu zvěře.

Následně je již model připravený k nanesení lepidla a finální natažení kůže na model, zašití řezů na kůži a zafixování kůže na očích, v okolí uší a nozder. Další fixace pomocí hřebíčků či špendlíků je na dalších místech na hrudi a okolo švů, kde je potřeba aby kůže zůstala na svém místě a držela již daný tvar. Tato část práce je opět velice rozdílná a může trvat od 30 minut až 4 hodiny. Následné sušení preparátu probíhá několik dní až týden, zejména v závislosti na prostředí, ve kterém je preparát umístěn. Obecně je lepší preparát sušit pomalu a hlídat veškeré zafixované detaily, aby při sušení nedošlo k nechtěnému posunu kůže.

Po absolutním usušení preparátu je možné se pustit do finalizace. Je velice důležité tento krok nepodcenit, jelikož často utvrzuje celkový dojem z preparátu. Finalizace může opět trvat 30 minut až například 3 hodiny, a ve zvláštních případech i více. Celkové zobrazení aktivní

a neaktivní práce viz tabulka č. 10. Ceny základních komponentů pro tuzemské druhy viz tabulka č. 3.

Zaslání na adresu ze zahraničních internetových obchodů s preparátorskými potřebami může vyjít na stovky až tisíce korun, je proto výhodné dělat větší objednávky pro využití veškerého místa v přepravním balíku.

V žádném případě není časově ani finančně efektivní, aby firma měla v oběhu pouze jeden preparát. Z celkového výčtu je jasné, že celkový čas je poměrně velký, ovšem není roven celkovému času, který nad ním daný preparátor stráví.

## **5.5 Ekonomická efektivnost preparace zahraničních druhů**

Jelikož lebka trofeje přijde již vybělena a kůže je stažená, vymízdřená a zasolená, práce preparátora začíná až vložení kůže do námoku. Je nutné počítat s tím, že z důvodu nasolení kůže a možným přebytným obsahem soli v ní, musí být upraveno i její množství v lázni. Lázně pro činění u zahraničních druhů zvěře mohou být obecně větší a objem může v průměru být 15-25 litrů.

Zobrazení možného použití chemikálií (viz tabulka č.11), ale mohou být mezi druhy výraznější rozdíly v množství použitých gramáží. Cena soli je průměrem ceny na trhu, cena sanytolu pochází z internetového obchodu Alza. Prinol M31 spec. nabízí internetový obchod TKBaltic. Zbytek produktů pochází z internetového obchodu Bauer Handels GmbH.

Následný proces preparace je obdobný jako u tuzemských druhů, často je ale časově náročnější z důvodu kvalitní preparace a dodržení veškerých detailů. Více času tak obvykle zabere úprava modelu a příprava detailů, sušení i finalizace (viz tabulka č. 12).

Základní ceny za komponenty, při využití nového modelu a skleněných očí (viz tabulka č. 2 a 13)

Zaslání na adresu ze zahraničních internetových obchodů s preparátorskými potřebami může vyjít na stovky až tisíce korun, je proto výhodné dělat větší objednávky pro využití veškerého místa v přepravním balíku.

## 6 Diskuze

### 6.1 Dotazníkové šetření

Jedním z nejdůležitějších bodů jsou jistě odpovědi, které vyplynuly z dotazníkového šetření. Odpovědi na primární otázky pro získání nejatraktivnějších preparačních metod u osteologické preparace jsou závislé primárně na vytvoření těchto preparátů. U všech nastavených skupin totiž došlo ke zjištění, že naprostá většina osteologických preparátů je tvořena mimo preparátorské dílny. Nejvíce si je tvoří respondenti doma svépomocí, menší část přenechává tento úkon kolegům či známým, a pouze pár jedinců využívá jak uznaných, tak neuznaných dílen. Rovněž osteologická preparace celého kusu zvěře je průměrně zajímavá pouze pro 26,5 % respondentů. Pokud se jedná o dermoplastickou preparaci, průměrný zájem o ni má v uznané dílně má 23,8 % respondentů, u neuznané dílny je tato hodnota 5,2 % respondentů. U 30,4 % respondentů nezáleží na uznání preparátorské dílny při zájmu o dermoplastický preparát. Přímý nezájem o dermoplastický preparát je u 40,4 % respondentů. Nejatraktivnějším dermoplastickým preparátem je shoulder mount, ten by průměrně zvolilo 73,4 % respondentů. Druhým nejatraktivnějším modelem je life size mount, který by byl zvolen 70,2 % respondentů. Off set mount by zvolilo 69,4 % respondentů. Následuje znatelný propad zájmu a 37,2 % respondentů by zvolilo wall pedestal preparát. Následuje pedestal preparát, ten by zvolilo 21,2 % respondentů. Nejméně atraktivním modelem pro dermoplastickou preparaci je half size mount, který by k preparaci zvolilo 19,4 % respondentů.

Nejčastěji respondenti využívají osteologické preparace po každém trofejovém lovu či pouze zřídka. U dermoplastické preparace se nejčastěji jedná o první kus dané ulovené zvěře, nebo pokud je daný kus raritním, další využívání probíhá pouze zřídka. Porovnání odpovědí mezi mladšími a staršími respondenty potvrdilo, že obecně mladší respondenti častěji volí i netradiční modely pro dermoplastickou preparaci jako například half size mount, off set a wall pedestal preparáty. Pokud se jedná o otázku volby oficiálně uznané či neuznané dílny v závislosti na výši příjmu, odpověď není snadná. Celkový trend v odpovědích napovídá, že respondenti obecně častěji volí oficiálně uznané dílny. Ovšem volba neuznaných v poměru na uznané nemá vyšší trend u respondentů s nižšími příjmy. Skutečně pro respondenty jsou důležitější jiné faktory, a to u všech skupin příjmu.

Při následném zpracování výsledků byl zjištěn jeden z nedostatků dotazníkového šetření. Tím je nevyváženost respondentů ve všech zvolených skupinách. Mezi jednotlivými skupinami jsou značné rozdíly v počtu respondentů, což jistě značně ovlivnilo pohled na odpovědi.

Atraktivnosti osteologické preparace proti dermoplastickému shoulder mount preparátu se zabývá Wood (2021). Ten osteologickou preparaci označuje jako ideální cestu pro lovce, kteří loví mnoho kusů, a velké procento z nich, chtějí tímto způsobem uchovat. Za zmínku rovněž stojí, že sám upozoroval nárůst obyčejných lidí, kteří dělají lovcům osteologické preparáty mimo preparátorské dílny. Tento trend je shodný s výsledkem dotazníkového šetření výše. Wood (2021) uvádí, že zná několik těchto lidí, u kterých se za sezónu objeví 40-50 kusů k osteologické preparaci. Rovněž popisuje celkový trend vyšší oblíbenosti osteologických preparátů lebek, který za posledních pár let upozoroval.

## 6.2 SWOT analýza

Porovnání pětice silných a slabých stránek s pětící příležitostí a hrozeb může napomoci k prvotnímu porozumění. SWOT analýza může být dobrým prvotním nástrojem, ale je nutné ji spojit s celkovým ekonomickým porozuměním provozovatele. Pokud se jedná o opravdu začínající dílnu, může být na počátku větší množství slabých stránek a hrozeb. Ty ovšem postupně musí být odbourávány silnými stránkami a příležitostmi. Nabízí se po schválení dílny vše začít postupně rozjíždět. K tomu nejprve jistě napomůže silný tým pracovníků, kdy se nemusí jednat o početně velký tým, ale spíše šikovné preparátory. Přitažení zájmu veřejnosti o dílnu jistě podpoří vidina kvalitních preparátů, kdy toto může evokovat například úspěšné umístění preparátora na soutěžích a mistrovstvích. Důležitou součástí pro výdělečnost dílny a všech jejích pracovníků je správně organizovaná práce a čas. Tento faktor by mohl být na počátku limitující, pokud by nebylo bráno v potaz časové náročnosti jednotlivých modelů. V ideálním případě je vhodné práci nastavit tak, aby postupně práce ubíhala a navazovala po daných časových úkonech. V dnešní době je dobrým nástrojem pro další přitažení pozornosti je marketing na sociálních sítích, který danou firmu může stát menší finanční obnos, či žádný. Zde je ovšem nutné brát v potaz nejen výhody, ale i nevýhody. Obecně jsou velmi oblíbená videa, kde preparátor natáčí jednotlivé části procesu, například oblékání kůže na model. Tento styl marketingu tak může být zajímavý především pro novou firmu s mladším kolektivem, který bude s jistou pravděpodobností tyto úkony zvládat bez přidělení práce navíc. Rizikem mohou ovšem být pravidla daných sociálních sítí. Často je v podmínkách užívání zákaz zobrazování krve a násilí, což může být s přibývajícím publicitou problémem v nahlašování příspěvků. Dalším faktorem, který je nutný brát v potaz je věk případných sledovatelů těchto videí. Často to mohou být mladší lidé, než je cílová skupina pro preparátorskou dílnu. Tento fakt ovšem může být

monitorován pomocí firemních účtů. Hlavní hrozbou pro preparátorskou dílnu je jistě nárůst finančních nákladů. Může se jednat o odpadové hospodářství, elektřinu, vodu či nájem, ale také zejména o chemikálie a komponenty. Pokud dílna chemikálie a komponenty objednává pomocí internetových obchodů, může narůst cena produktů, ale i dopravy. Rovněž změna legislativních norem může přitížit chodu dílny. Ať se již jedná o nových nařízeních ohledně používaných chemikálií, či například preparovaných zvířat, je nutné v obou ohledech dbát na jejich dodržení.

Po vyhotovení tabulky a výsledků SWOT analýzy bylo zjištěno, že pro reálné využití v praxi, je nutné tuto analýzu rozšířit o další. Ať se jedná o strategické plány, návrhy rozpočtů či návratnosti investic. Tyto analýzy je ovšem nutné tvořit s reálným základem a skutečnými čísly.

Po vypracování SWOT analýzy a rozhlížení se po analýze se stejným tématem byla nalezena bakalářská práce Michala Klemši (2017). Ten svou bakalářskou práci věnoval strategiím pro preparátorskou dílnu Pekař s.r.o. Jeho SWOT analýza se zabývá již fungující dílnou, ovšem část faktorů se mezi SWOT analýzou výše a jím vypracovanou analýzou se setkává. Kvalitní služby, zkušenosti v oboru, moderní technologie a individuální možnosti preparace jsou podobnými silnými stránkami mezi zavedenou dílnou a novou dílnou před založením. Mezi shodné hrozby patří případná změna legislativy o ochraně ohrožených druhů. Klemša (2017), hodnotí studenty a absolventy oboru Konzervace přírodnin a taxidermie na ČZU jako hrozbu, a preparátorské dílně Pekař s.r.o. navrhuje s nimi navázat spolupráci. Tento bod se zásadně mezi analýzami liší. Pokud je předpoklad, že absolventi školu vyjdou s mnoha znalostí a zájmem o preparaci, dá se předpokládat, že budou mít dostatek znalostí či již několik zkušeností pro preparaci. Tento faktor je pro založení nové dílny rozhodně příležitostí.

### **6.3 Podíl prodejní ceny na umělecké zpracování**

Vyhledávání českých preparátorských dílen, které na svých webových stránkách prezentují i ceník za své služby, nebylo překvapivě snadné. Prvotním záměrem bylo rozdělit i tuto analýzu ceníků na preparátorské dílny dle velikostí dílen či vlastností firmy. Bohužel k tomuto rozdělení nebyl nalezen dostatečný obsah a absence ceníků u některých dílen založených jako obchodních společností, či dílen, kde pracuje větší množství pracovníků. V tabulce je tak vidět porovnání zástupců českých preparátorských dílen se zveřejněnými ceníky. Výsledné porovnání minimálních, maximálních a průměrných cen za preparaci u vybraných druhů zvěře poskytlo základní náhled na část ceny, která by po započítání individuálních nákladů jednotlivých firem dala jasnou hodnotu, která může být pojmenována jako umělecké zpracování. Šokujícím výsledkem byl ovšem výsledek u preparace kamzíka.

Kdy porovnání minimální cena za preparaci life size preparátu, při možném použití skleněných náhrad očí a nového modelu, zbývalo podle výpočtu 79 Kč. Je tedy jisté, že s největší pravděpodobností nebudou při preparaci využity například skleněné oči či nový model, jelikož zbylá částka by nestačila jistě ani na pokrytí dalších nákladů. Těžko tedy říci, zda takový preparát může být kvalitní a případně kolik na něm preparátor stráví času.

Podle Lee (2022), vychází při prodeji umění nejlépe průměrné ceny. V porovnání za ně umělec dostane vyšší podíl, než při nastavené vysoké ceně a následných nízkých nabídkách. Jelikož jsou preparáty brány rovněž jako umělecká díla, zdá se, že tento trend bude mít podobný průběh. Podle ceníků preparátorských dílen z České republiky nastavuje více dílen podobnou průměrnou cenu za preparaci. Následně při případném zlepšení svých děl mohou dále preparátoři zvyšovat ceny za svá díla. Tuto strategii navrhuje Lee (2022), zejména pro mladé umělce například po škole. Kdy po zavedení svého jména a získání zkušeností nejen uměleckých, ale rovněž i obchodních, mohou svá díla a svou práci postupně lépe ohodnocovat.

## **6.4 Ekonomická efektivnost preparačních metod**

Prvotní analýza několika internetových obchodů s preparátorskými potřebami ukázala širokou škálu možných komponentů, často v různých kvalitách. Následné vyhledávání na amerických internetových obchodech ukázalo pouze minimální zásobenost tuzemské zvěře. Jistě je často možné vybrat oči stejně barevné, které jsou původně určeny pro jiný či příbuzný druh zvěře, ale ve výsledném porovnání může tento faktor ovlivnit kvalitu preparátu. Dalším faktorem je částka za dopravu a čas, který doprava zabere. Často tak je jistě výhodnější potřeby zakoupit v jednom z evropských obchodů s preparátorskými potřebami. Ty mají rovněž daleko širší zásobenost tuzemských i zahraničních druhů zvěře. Základní stanovení cen je bohužel pouze orientační. Jak již bylo výše zmíněno, existuje mnoho cenových rozpětí u daných komponentů, které následně mohou být ovlivňujícím faktorem výsledné ceny a kvality preparátu. Cenový rozdíl je rovněž odlišný v činění kůže, či použití zakoupených modelů proti vlastním vyléváním polyuretanových modelů. U jednotlivých dílen, a i u jednotlivých preparátorů bude znatelný rozdíl ve věnovaném času a práci pro daný preparát. Chybějící součástí analýzy je absence reálných čísel dalších nákladů.

U preparace zahraničních druhů zvěře je ještě více než u tuzemských druhů nutné nepodcenit referenční materiál. Zahraniční druhy mají velice často mimo jiné rozdílnou anatomii či detaily na těle. Pro kvalitní preparát je tedy nutností tyto rozdíly dodržet za pomoci využití mnoha referenčních materiálů. Cesta lebek a kůží ve třetích zemích se může kvůli karanténě a veškerým dokumentačním procesům výrazně prodloužit. Tento fakt ovšem často

není znám klientům a lovcům, kteří často předpokládají časově podobné vyhotovení preparátů, které například znají z tuzemských lovů.

Pokud se jedná o samotnou preparaci trofejí zahraničních druhů zvěře, je zde rozhodně rozdíl například v anatomii těla, a činění kůže bývá daleko náročnější. A to zejména ze dvou hlavních důvodů. Mimo fakt, že pro transport trofeje ze třetí země je nutné veterinární schválení dílny, pro zadání do dokumentace přesné číslo veterinárně schválené dílny, jsou trofeje zasílány jako tzv. basic taxidermy. Tedy lebky očištěné a zbavené veškerých tkání a vybělené, kůže musí být nasolena a vysušena. Spolu s trofejí je nutné dodat doklad o nabytí trofeje a případně CITES permit. I celý proces zaslání podléhá mnoha nařízením, například o zabalení trofejí a veškerých dokumentací. Tento proces je nákladný nejen časově, ale rovněž finančně. Cenu ovšem nelze stanovit předem, jelikož závisí na mnoha faktorech jako například velikost zásilky a na aktuálních cenách letenek. Dalším důvodem pro náročné zpracování je správné rozmočení kůže po dopravení do dílny. Námok musí být často vícekrát opakován a velikost kůží před úplným změkčením je větší a s tím souvisí větší objem lázni. Velkým rizikem je skluz srsti z kůže, který může celý proces preparace nevídaně prodloužit a stane se tak náročnější.

Mimo další odpovědi bylo dotazníkové šetření nápomocné i k poznání atraktivnosti osteologické preparace prováděné preparátorskou dílnou. Po zařazení odpovědi, že osteologická preparace svépomocí doma bude častou možností, ovšem předčila veškerá očekávání. Po promýšlení této odpovědi v souvislosti s dalšími vyplynutými odpověďmi, došlo k názoru, že preparátorské dílny mohou být často vzdálené od klientů a využití jednorázových osteologických preparací se tak nevyplatí pro zavezení do dílny. Dalším faktorem by mohl být fakt mnoha článků v mysliveckých časopisech či na internetových skupinách, kde si často lidé radí, jak dosáhnout vybělené lebky. Pokud není počítáno s kvalitním zpracováním dané lebky pomocí veřejnosti přístupných chemikálií, může se tak mnoha lidem zdát, že tuto preparaci skutečně zvládnou sami doma.

Wood (2021), popisuje rapidní nárůst cen za shoulder mount, který byl podle něj v jeho mládí téměř o polovinu levnější, než je k sehnání nyní. Časová a finanční náročnost je u dermoplastických preparátů zřejmá. Dermoplastická preparace se zpět k lovcům dostane obvykle za několik měsíců, tento fakt popisuje jako dvojnásobnou radost pro lovce. Lovec je nadšený z přijetí preparátu po takové době a zároveň je šťastný, že znovu vidí svou trofej, u které již za tu dobu zapomněl, jak vypadala. Ovšem i přes fakt, že osteologické preparáty lebek podle něj a jím dotazovaných preparátorů rapidně narůstají, stále mají převažovat shoulder mount preparáty a to 150 kusy proti 40 vyběleným lebkám za rok.



## 7 Závěr

Rozsáhlost a množství příležitostí v tomto tématu spojuje různá odvětví, například loveckou turistiku, uměleckou tvorbu a schopnosti podnikatele. V průběhu času psaní této bakalářské práce se postupně stále otevírala další odvětví a témata, která mají vliv na celý proces preparace a fungování preparátorské dílny.

Literární rešerše je v tomto tématu často staršího data. Zejména pokud se jedná o preparační publikace, které jsou nyní často nahrazovány články na webových stránkách či útržky textu připojených u nabízených produktů. Ekonomická stránka práce byla při zpracování často snadnější z pohledu přijatelného množství i zejména české literatury. Na druhou stranu vyžadovala více studování a hledání souvislostí, ale to nejspíše z důvodu vlastní odbornosti a zaměření studia. Absolutní absence tištěných podkladů pro schválení preparátorské dílny bylo značným ztížením, související i s faktem, že většina elektronických podkladů na sebe nenavazovala příliš dobře.

Na základě analýz a zkoumání tohoto tématu bylo dospěno k několika závěrům. Prvním zjištěním je, že preparace loveckých trofejí je oblíbeným připomenutím zejména pro myslivce a lovce po význačných lovech. Klienti preparátorských dílen také často volí i modernější modely pro dermoplastickou preparaci, které působí více živě a nejsou tak strnulé. Bylo překvapením, že respondenti dotazníku, kteří se pohybují v myslivosti či lovu velice často neměli tušení, že preparátorská dílna musí být veterinárně uznanou, s čímž souvisí další náležitosti a povolení mnoha úřadů. A ani při výběru dílny není pro většinu respondentů závažné toto uznání a dílnu volí na základě jiných faktorů.

Dalším zjištěním je velké množství faktorů, které ovlivňují zejména založení a následný chod preparátorské dílny. SWOT analýza je dobrým ukazatelem pro v tomto případně začínajícího podnikatele v oboru preparátorství, které vnější a vnitřní faktory mohou ovlivnit jeho podnikání. Díky kvalitnímu vypracování takové analýzy může dojít ke snížení slabých stránek a případně eliminace některých hrozeb, a naopak upevnění stránek silných a využití příležitostí. Dílna se díky tomu může stát silnější i v pouhém začátku při založení. Je vhodné následně SWOT analýzu rozšířit o doplňující strategie a podnikatelské plány.

Ceny nabízených komponentů množstvím internetových obchodů mají vskutku široké rozpětí. Ať již v ceně či kvalitě daných produktů. Je tedy velice individuální využití komponentů jednotlivými dílnami. Určitě je nutné podotknout, že kvalita komponentů sice souvisí s

následnou kvalitou preparátu, ovšem neznamená, že kvalitní komponenty zachrání jinak neodbornou práci na preparátech.

Závěrem se hodí konstatovat fakt, že rozsáhlost a individualita tohoto tématu v jeho pojetí s sebou nese mimo jiné přehlcení souvisejících odvětví. Velká část, zejména v analýzách, je silně ovlivněna individuálními vlivy a nedostatkem okolních dat, přesněji určitých nákladů. Tato práce je velice obsáhlá, proto někde může být nedostatek detailů. Následné rozpracování vytyčených analýz, a doplnění možných vlastních nákladů, může být prvotním ukazatelem pro začínající preparátory a pro jejich rozhodování například jakou má cenu jejich čas a práce. Mnoho lidí může před podnikáním v preparování odradit náročnost založení vlastní uznané dílny. Často se mohou i na příslušných úřadech potkat se zdlouhavými procesy, jelikož jejich požadavek specifický a každý úřad při jeho realizaci postupovat jinak. Jistě by se proto hodil jednotný metodický postup, který by byl pro všechny žadatele stejný.

## 8 Literatura

- Anonymus 1 - Scoring Boone & Crockett Club: Pioneers of Conservation since 1887, 2023. Boone and Crockett Club [online]. [cit. 2023-07-26]. Dostupné z: <https://www.boone-crockett.org/store/scoring>
- Anonymus 2 - Rowland Ward Taxidermist to the world, 2019. Museum Menagerie: Rowland Ward LTD [online]. [cit. 2023-07-26]. Dostupné z: <http://museummengerie.blogspot.com/p/rowland-ward.html>
- Anonymus 4 - Learning to Look: Taxidermy in Museums. MUSEUM [online]. [cit. 2023-07-24]. Dostupné z: <https://museum.msu.edu/ltl-taxidermy/>
- Anonymus 5 - Erongo - History of taxidermy. Erongo taxidermy [online]. [cit. 2023-07-24]. Dostupné z: <https://www.erogotaxidermy.com.na/history.php>
- Anonymus 6 -About us - Bouten. Bouten taxidermy [online]. [cit. 2023-07-24]. Dostupné z: <https://boutentaxidermy.com/en/about-us/>
- Anonymus 7 -Fleshing, 2023. Hunter-ed [online]. [cit. 2023-07-28]. Dostupné z: [https://www.huntered.com/nationaltrapper/studyGuide/Fleshing/221099\\_87962/](https://www.huntered.com/nationaltrapper/studyGuide/Fleshing/221099_87962/)
- Anonymus 8 - Mammal Tanning Step-by-Step, 2013. Ken's Corner: McKenzie [online]. [cit. 2023-07-28]. Dostupné z: <https://www.taxidermy.net/ken/?p=1042>
- Anonymus 9- PU-Mannikins and Accessories, 2023. Bauer Handels GmbH [online]. [cit. 2023-07-28]. Dostupné z: [https://www.taxidermy.ch/en/preparatory-needs.htm?shop\\_groupid=78000012](https://www.taxidermy.ch/en/preparatory-needs.htm?shop_groupid=78000012)
- Anonymus 10- PODNIKATEL.CZ, 2024. PREPARACE PEKAŘ SPOL. S R.O. PODNIKATEL.CZ. Podnikatel.cz [online]. [cit. 2024-03-06]. Dostupné z: <https://www.podnikatel.cz/rejstrik/preparace-pekar-spol-s-r-o-27552365/>
- Anonymus 11- KURZYCZ, 2024. FRANC R & s. r. o. KURZYCZ. Kurzycz [online]. [cit. 2024-03-06]. Dostupné z: <https://rejstrik-firem.kurzy.cz/26288079/franc-r-i-sro/>
- Anonymus 12 - FRANC S. R. O., 2024. Prepalov [online]. [cit. 2024-03-06]. Dostupné z: <http://www.prepalov.cz/>
- Anonymus 13 - Preparace Pekař, 2023. Preparace Pekař [online]. [cit. 2024-03-06]. Dostupné z: <https://www.preparacepekar.cz/>
- Anonymus 14 - Zugar.cz, 2023. Zugar.cz [online]. [cit. 2024-03-06]. Dostupné z: <https://zugar.cz/>
- Anonymus 15 - Salaba taxidermy, 2023. Salaba taxidermy [online]. [cit. 2024-03-06]. Dostupné z: <https://www.preparacesalaba.cz/impresum/>
- Anonymus 16 - Cenotvorba pro OSVČ: Jak správně stanovit cenu za výrobek. ČSOB Průvodce podnikáním [online]. [cit. 2023-07-17]. Dostupné z: <https://www.pruvodcepodnikanim.cz/clanek/cenotvorba-pro-osvc-vyrobek/>
- Anonymus 17- Veblení efekt. Idealab [online]. [cit. 2023-07-18]. Dostupné z: <https://idealab.cz/slovník/veblenuv-efekt/>
- Anonymus 18 -Nejčastější dotazy – Krmiva, VŽP a asanace: Lze použít hlavu skotu k preparátorským účelům? Státní veterinární správa [online]. [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <https://www.svscr.cz/nejcastejsi-dotazy/nejcastejsi-dotazy-krmiva-vzp-a-asanace/>

Anonymus 19 - Žádost o schválení nebo registraci: osoby nebo provozovny manipulující s vedlejšími produkty živočišného původu (VŽP) nebo získanými produkty (ZP) dle nařízení (ES) č. 1069/2009. Státní veterinární správa [online]. [cit. 2023-07-12]. Dostupné z:

<https://www.svscr.cz/wp-content/files/formulare-ke-stazeni/Zadost-o-schvaleni-nebo-registraci-osoby-nebo-provozovny-VZP-2023-06-20.doc>

Anonymus 20- Praktický průvodce nakládáním s odpady a vedlejšími živočišnými produkty v potravinářském průmyslu. EAGRI [online]. Praha [cit. 2023-07-11]. Dostupné z:

[https://eagri.cz/public/web/file/41226/prakticky\\_pruvodce\\_nakladanim\\_s\\_odpady\\_a\\_vzp.pdf](https://eagri.cz/public/web/file/41226/prakticky_pruvodce_nakladanim_s_odpady_a_vzp.pdf)

Anonymus 21- Krmiva, vedlejší živočišné produkty a veterinární asanace. Státní veterinární správa [online]. [cit. 2023-07-12]. Dostupné z: <https://www.svscr.cz/krmiva-vzp-asanace/>

Anonymus 22 - TSE, VŽP a jejich zpracování. Veterinární univerzita Brno [online]. [cit. 2023-07-13]. Dostupné z: <https://cit.vfu.cz/euleg/1-temata/5-TSE,VZP.html>

Anonymus 23 - BSE (bovinní spongiformní encefalopatie) – nemoc šílených krav. Státní veterinární správa [online]. [cit. 2023-07-13]. Dostupné z: <https://www.svscr.cz/zdravi-zvirat/tse-bse-klusavka-scrapie-cwd/>

Anonymus 24 -Státní veterinární správa – zpracovatelská zařízení: Zpracovatelská zařízení [online]. [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <https://www.svscr.cz/krmiva-vzp-asanace/zpracovatelska-zarizeni/>

Anonymus 25 -Veterinární asanace (odchyt zvířat a DDD). Státní veterinární správa [online]. [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <https://www.svscr.cz/krmiva-vzp-asanace/asanace-odchyt-ddd/>

Anonymus 26-Obchodování a vývoz. Státní veterinární správa [online]. [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <https://www.svscr.cz/krmiva-vzp-asanace/obchodovani-vyvoz/>

Anonymus 27 -JAK CITES FUNGUJE? AGENTURA OCHRANY PŘÍRODY A KRAJINY ČESKÉ REPUBLIKY [online]. [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <https://nature.cz/jak-cites-funguje>

Anonymus 28- Uhynulá zvířata v obci - jak a komu hlásit? Komunálníekologie.cz [online]. [cit. 2023-07-13]. Dostupné z: <https://www.komunalniekologie.cz/info/uhynula-zvirata-v-obci-ci-meste-komu-to-ohlasit->

Anonymus 29 - Ochrana druhů. Ministerstvo životního prostředí [online]. [cit. 2023-07-17]. Dostupné z: [https://www.mzp.cz/cz/ochrana\\_druhu](https://www.mzp.cz/cz/ochrana_druhu)

Anonymus 30 -ZALOŽENÍ SPOLEČNOSTI ZAMĚŘENÉ NA POSKYTOVÁNÍ SLUŽEB PRO ZEMĚDĚLSTVÍ, ZAHRADNICTVÍ, RYBNÍKÁŘSTVÍ, LESNICTVÍ A MYSLIVOST. ProfiSpolečnosti.cz [online]. Praha [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <https://www.profispolecnosti.cz/cs/zalozeni-spolecnosti/zalozeni-spolecnosti-zamerene-na-poskytovani-sluzeb-pro-zemedelstvi-zahradnictvi-rybnikarstvi-lesnictvi-a-myslivost/a-3656/>

Anonymus 31 -Jak na založení provozovny: co všechno vyřídit před otevřením. Money S3 bloguje [online]. [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <https://money.cz/novinky-a-tipy/podnikani/zalozeni-provozovny-co-vsechno-musite-pred-otevrenim-vyridit/>

- Anonymus 32 - Zákon č. 205/2020 Sb., kterým se mění zákon o ochraně veřejného zdraví. BOZPinfo.cz [online]. [cit. 2023-07-12]. Dostupné z: <https://www.bozpinfo.cz/zakon-c-2052020-sb-kterym-se-meni-zakon-o-ochrane-verejneho-zdravi>
- Anonymus 33 - Zákon č. 106/1999 Sb. Krajská hygienická stanice: Středočeského kraje se sídlem v Praze [online]. [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <https://khsstc.cz/informace/zakon-c-106-1999-sb/>
- Anonymus 34 - Povinnosti BOZP - průvodce pro zaměstnavatele. BOZP.cz: Bezpečnost práce [online]. [cit. 2023-07-12]. Dostupné z: <https://www.bozp.cz/pruvodce-bozp-zamestnavatel/>
- Anonymus 35- Žádost o stavební povolení. Stavební komunita [online]. [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <http://stavebnikomunita.cz/zadost-o-stavebni-povoleni>
- Anonymus 36 - Fleshing machine TW1901-P, 2024. *Prepareerwinkel.nl* [online]. [cit. 2024-03-26]. Dostupné z: <https://www.prepareerwinkel.nl/en/fleshing-machine-tw.html>
- Anonymus 37 - Carl Akeley, 2024. *Field museum* [online]. [cit. 2024-03-26]. Dostupné z: <https://www.fieldmuseum.org/about/history/carl-akeley>
- Anonymus 38 - Reference books, 2024. *Matuska Taxidermy* [online]. [cit. 2024-03-26]. Dostupné z: <https://shop.matuskataxidermy.com/collections/reference-books>
- BAMBERG, Alan. Quantifying Creativity How Any Artist Can Price Their Art for Sale. *ArtBusiness.com* [online]. [cit. 2023-07-18]. Dostupné z: <https://www.artbusiness.com/artists-how-to-price-your-art-for-sale.html>
- CALICCHIO, Stefano, 2021. SWOT ANALÝZA VE 4 KROCÍCH. Jak využít matici SWOT pro změnu v kariéře a podnikání [online]. 1. Stefano Calicchio [cit. 2023-07-07]. ISBN 9791220842044. Dostupné z: [https://www.google.cz/books/edition/SWOT\\_ANALÝZA\\_VE\\_4\\_KROCÍCH\\_Jak\\_využit/hBBEAAAQBAJ?hl=cs&gbpv=0](https://www.google.cz/books/edition/SWOT_ANALÝZA_VE_4_KROCÍCH_Jak_využit/hBBEAAAQBAJ?hl=cs&gbpv=0)
- CAMERLENGO, Laura a Anne GETTS, 2017. *Poisons Part II: The Arsenical World of Taxidermy* [online]. [cit. 2024-03-25]. Dostupné z: <https://www.famsf.org/stories/poisons-part-ii-the-arsenical-world-of-taxidermy>
- CASAMITJANA, Jordi a Jennifer TSANGG, 2016. Killing for Trophies: An Analysis of Global Trophy Hunting Trade [online]. 1. USA: International Fund for Animal Welfare [cit. 2023-07-26]. ISBN 9781939464095. Dostupné z: <https://www.ifaw.org/resources/killing-for-trophies>
- CASSIDY, Lara a . [online]. 1-6 [cit. 2023-07-24]. Dostupné z: <https://royalsocietypublishing.org/doi/10.1098/rsbl.2016.0876>
- CHOBOT, Karel, 2012. Červené seznamy: zpráva o stavu. *Ochrana přírody*[online]. 67(4), 17-19 [cit. 2023-07-17]. ISSN 1210-258X. Dostupné z: <https://www.casopis.ochranaprirody.cz/vyzkum-a-dokumentace/cervene-seznamy-zprava-o-stavu/?action=download>
- CHURCH, Carl, 2012. *Bird taxidermy The Basic Manual*. British Historical Taxidermy Society. ISBN 978-0-9561940-6-0.
- DAHMES, Sallie, 1988. *The Breakthrough Bird Taxidermy Manual*. Copyright. United States of America: Breakthrough Publishing Company. ISBN 0-925245-08-9.1

- DEDOUCHOVÁ, Marcela, 2001. Strategie podniku [online]. Praha: C. H. Beck [cit. 2023-07-11]. ISBN 9788071796039. Dostupné z: <https://books.google.cz/books?id=VYoydCuL-YMC&printsec=frontcover&hl=cs#v=onepage&q&f=false>
- DRMOTA, Josef, 2011. Lov zvěře v našich honitbách. Praha: Grada. ISBN [978-802-4736-440](https://books.google.cz/books?id=7_1ZEAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=cs#v=onepage&q&f=false).
- FRITZOVÁ, Nikola. Výjimky z ochrany ohrožených druhů volně žijících živočichů a planě rostoucích rostlin [online]. Brno, 2017 [cit. 2023-08-01]. Dostupné z: <https://is.muni.cz/th/kspdq/>. Diplomová práce. Masarykova univerzita, Právnická fakulta. Vedoucí práce Vojtěch VOMÁČKA.
- FRIŠHONS, Jan a kolektiv, 2020. Zoologické preparáty pro výuku přírodovědy a biologie 3. Osteologické preparáty. Živa [online]. 2020(3), LXXXIV-LXXXVI [cit. 2023-07-26]. ISSN [0044-4812](https://ziva.avcr.cz/2020-3/zoologicke-preparaty-pro-vyuku-prirodovedy-a-biologie-3-osteologicke-preparaty.htm). Dostupné z: <https://ziva.avcr.cz/2020-3/zoologicke-preparaty-pro-vyuku-prirodovedy-a-biologie-3-osteologicke-preparaty.htm>
- HANNA, Nessim a H. Robert DODGE, 1997. Pricing: zásady a postupy tvorby cen. Praha: Management Press. ISBN [80-859-4334-4](https://books.google.cz/books?id=j5PpCjH6m3YC&printsec=frontcover&hl=cs#v=onepage&q&f=false).
- HOLEČKOVÁ, Lenka a Jaroslava HYRŠLOVÁ, 2018. Ekonomika podniku [online]. [Praha]: Vysoká škola ekonomie a managementu [cit. 2023-07-12]. ISBN [978-808-7839-904](https://books.google.cz/books?id=7_1ZEAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=cs#v=onepage&q&f=false). Dostupné z: [https://books.google.cz/books?id=7\\_1ZEAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=cs#v=onepage&q&f=false](https://books.google.cz/books?id=7_1ZEAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=cs#v=onepage&q&f=false)
- HOUSEKEEPER, Brent, 1990. The Breakthrough Mammal Taxidermy Manual. 1. United States of America: B. Publications. ISBN 0-925245-09-7.
- Hygiena práce a pracovního prostředí. Svaz polygrafických podnikatelů, z.s. [online]. [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <https://svazpp.cz/oborove-standardy/bozp/hygiena-prace-pracovniho-prostredi/hygiena-prace-pracovniho-prostredi/>
- JAKUBÍKOVÁ, Dagmar, 2013. Strategický marketing – Strategie a trendy – 2., rozšířené vydání [online]. 2. Rozšířené vydání. Praha: Grada publishing [cit. 2023-07-11]. ISBN 9788024746708. Dostupné z: <https://books.google.cz/books?id=j5PpCjH6m3YC&printsec=frontcover&hl=cs#v=onepage&q&f=false>
- JANÁKOVÁ, Anna. Zákon ZoBOZP. Živnostník.cz [online]. [cit. 2023-07-12]. Dostupné z: <https://www.zivnostnik.cz/33/zakon-o-dalsich-podminkach-k-zajisteni-bezpecnosti-a-ochrany-zdravi-pri-praci-uniqueidmRRWSbk196FNf8-jVUh4EpIxGWekpz0Wt8W8CNGBdNc/>
- JURÁKOVÁ, Táňa. Požární bezpečnost staveb: Stavební řízení. In: Fakulta architektury ČVUT v Praze [online]. [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <https://www.fa.cvut.cz/fakulta/ustavy/15118-ustav-nauky-o-budovach/nsii/ah03-prednasky-architekti.pdf>
- KHORSHIDNAM, Ben. Bird Taxidermy...Degreasing waterfowl skins, Iron stain. Bird Taxidermy. Youtube [online]. [cit. 2023-03-27]. Dostupné z: [https://youtu.be/EO-ZE\\_wL06c](https://youtu.be/EO-ZE_wL06c)
- KLEMŠA, Michal, 2017. *Návrh strategie pro Preparace Pekař spol. s r. o.* Brno. Bakalářská práce. Mendelova univerzita v Brně.



KUČERA, Oldřich a J KUČEROVÁ, 2001. Krocan divoký. Myslivost: Stráž myslivosti [online]. 2001(9), 2 [cit. 2023-07-26]. ISSN 0323-214X. Dostupné z: <https://www.myslivost.cz/Casopis-Myslivost/Myslivost/2001/Srpen---2001/Krocan-divoky>

LEE, B., I. FRASER a I. FILLIS, 2022. To sell or not to sell? Pricing strategies of newly-graduated artists. *Journal of Business Research* [online]. 145, 595 - 604 [cit. 2023-07-18]. ISSN [01482963](https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.03.035). Dostupné z: doi:10.1016/j.jbusres.2022.03.035

MACE, Georgina M., Nigel J. COLLAR, Kevin J. GASTON, Craig HILTON-TAYLOR, H. Resit AKÇAKAYA, Nigel LEADER-WILLIAMS, E. J. MILNER-GULLAND a Simon N. STUART, 2008. Quantification of Extinction Risk: IUCN's System for Classifying Threatened Species. *Conservation Biology* [online]. 22(6), 1424 [cit. 2023-07-17]. ISSN [08888892](https://doi.org/10.1111/j.1523-1739.2008.01044.x). Dostupné z: doi:10.1111/j.1523-1739.2008.01044.x

Odstavec předpisu 166/1999 Zákon č. 166/1999 Sb., o veterinární péči a o změně souvisejících zákonů (veterinární zákon) § 39a. EAGRI [online]. [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <https://eagri.cz/public/web/mze/legislativa/pravni-predpisy-mze/tematicky-prehled/100050534.html>

PODLEŠÁK, Petr. Je lepší podnikání nebo zaměstnání? Výhody a nevýhody. REMAX [online]. [cit. 2023-07-13]. Dostupné z: <https://www.realtikariera.cz/podnikani-nebo-zamestnani/>

PÉQUIGNOT, Amandine, 2006. The History of Taxidermy: Clues for Preservation. *Collections: A Journal for Museum and Archives Professionals* [online]. 2(3), 245-255 [cit. 2023-07-24]. ISSN 1550-1906. Dostupné z: doi:10.1177/155019060600200306

SAAYMAN, Melville, Petrus VAN DER MERWE a Andrea SAAYMAN, 2018. The economic impact of trophy hunting in the south African wildlife industry. *Global Ecology and Conservation* [online]. 16 [cit. 2023-07-26]. ISSN 23519894. Dostupné z: doi:10.1016/j.gecco.2018.e00510

SARSBY, Alan, 2016. SWOT Analysis [online]. Anglie: Spectaris limited [cit. 2023-07-12]. ISBN 9780993250422. Dostupné z: [https://www.google.cz/books/edition/SWOT\\_Analysis/Yrp3DQAAQBAJ?hl=cs&gbpv=1](https://www.google.cz/books/edition/SWOT_Analysis/Yrp3DQAAQBAJ?hl=cs&gbpv=1)

SCHAEFER, Ron, 1995. *Finishing a Warthog* [online]. [cit. 2024-03-26]. Dostupné z: [https://www.headsaboveherest.com/PDF/Finishing\\_a\\_Warthog.pdf](https://www.headsaboveherest.com/PDF/Finishing_a_Warthog.pdf)

SLAVÍK, Jakub, 2013. Finanční průvodce nefinančního manažera: jak se rychle zorientovat v podnikových a projektových financích [online]. Praha: Grada [cit. 2023-07-18]. ISBN [978-802-4745-930](https://books.google.cz/books?id=8iad4wKAHSGC&hl=cs&source=gbs_slider_cls_metadata_3_mylibrary). Dostupné z: [https://books.google.cz/books?id=8iad4wKAHSGC&hl=cs&source=gbs\\_slider\\_cls\\_metadata\\_3\\_mylibrary](https://books.google.cz/books?id=8iad4wKAHSGC&hl=cs&source=gbs_slider_cls_metadata_3_mylibrary)

SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ, 2010. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN [978-802-4733-395](https://books.google.cz/books?id=8iad4wKAHSGC&hl=cs&source=gbs_slider_cls_metadata_3_mylibrary).

SRPOVÁ, Jitka, 2011. Podnikatelský plán a strategie. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4103-1.

SULLIVAN, Lawrence, 1999. Cleaning and preserving skulls. *Northern Arizona university* [online]. [cit. 2024-03-25]. Dostupné z: <https://www2.nau.edu/tct/skullprepuofa.pdf>

- SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ, 2010. Podniková ekonomika [online]. 5., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck [cit. 2023-07-18]. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN [978-807-4003-363](#). Dostupné z: [https://books.google.cz/books?id=IZwGKxZd\\_1MC&hl=cs&source=gbs\\_slider\\_cls\\_metadata\\_3\\_mylibrary](https://books.google.cz/books?id=IZwGKxZd_1MC&hl=cs&source=gbs_slider_cls_metadata_3_mylibrary)
- ŠEPLAVÝ, Petr, Jaroslav RŮŽIČKA a Jiří PONDĚLÍČEK, 2018. *Myslivost v České republice*. 3. aktualizované vydání. Praha: Ministerstvo zemědělství. ISBN 978-80-7434-423-7.
- TLAPÁK, Václav a Pavla ŘÍHOVÁ. Nález chráněného zvířete aneb co najdeš, to si nenecháš. *Myslivost* [online]. [cit. 2023-07-13]. Dostupné z: <https://www.myslivost.cz/Casopis-Myslivost/Myslivost/2007/Srpen---2007/Nalez-chraneneho-zvirete-aneb-co-najdes--to-si-nen>
- VACH, Miloslav, 2018. *Myslivost: Hodnocení loveckých trofejí z celého světa národními a mezinárodními metodami*. 3.díl. Rychnov nad Kněžnou: Silvestris. ISBN 9788090668911.
- VACH, Miloslav. Ochrana živočichů při organizaci lovecké turistiky a preparaci loveckých trofejí [online]. [cit. 2023-07-11]. Dostupné z: <http://kbd.zf.jcu.cz/hobby/sbornik/Vach.doc>
- VOCHOZKA, Marek, 2008. Pojem efektivnosti v ekonomické literatuře. *Littera Scripta* [online]. České Budějovice, 1(1), 103-112 [cit. 2023-07-18]. ISSN 1805-912. Dostupné z: <https://adoc.pub/littera-scripta-odborny-recenzovany-asopis-pedseda-redakni-r.html#page=106>
- VOCHOZKA, Marek, Petr MULAČ a a kolektiv, 2012. Podniková ekonomika [online]. Praha: Grada [cit. 2023-07-18]. Finanční řízení. ISBN [978-802-4743-721](#). Dostupné z: <https://docplayer.cz/2042978-Podnikova-ekonomika-marek-vochozka-petr-mulac-a-kolektiv.html>
- VOSÁTKA, Josef a kolektiv, 2013. *Myslivost: ochrana přírody, chov zvěře a zvířat, lov*. I.vydání. Praha: Druckvo. *Myslivost pro praxi*. ISBN [978-808-7668-085](#).
- WOOD, Heath, 2021. WHY THE EUROPEAN MOUNT IS THE COOL THING. *Mossy oak* [online]. [cit. 2024-03-28]. Dostupné z: <https://www.mossoak.com/our-obsession/blogs/deer/why-the-european-mount-is-the-cool-thing>



## 9 Samostatné přílohy

### 9.1 Podíl prodejní ceny na uměleckém zpracování

Tabulka č. 2 podíl prodejní ceny na uměleckém zpracování – zahraniční druhy, základní komponenty

		Bauer handels	Matuska taxidermy	Like nature
Impala	Oči	20.30€	12.25\$	
Impala	Uši	10.80€	10.95\$	13 €
Impala	Shoulder mount	49€	81.95\$	
Impala	Life size mount	348€		
Kamzík	Oči	19.13€		26.70€
Kamzík	Uši	9.40€	9.95\$	11 €
Kamzík	Shoulder mount	35€		
Kamzík	Life size mount	190€		
	Lepidlo	Prášek 11€	37.95\$	36.21€

Tabulka č. 3 podíl prodejní ceny na uměleckém zpracování – tuzemské druhy, základní komponenty

		Bauer handels	Matuska taxidermy	Like nature
Muflon	Oči	20.30€		36.21€
Muflon	Uši	10.80€		10 €
Muflon	Shoulder mount	41€		
Muflon	Life size mount	305€		
Daněk	Oči	20.30€	13.25\$	29.38€
Daněk	Uši	10.80€	8.50\$	12 €
Daněk	Shoulder mount	50€		
Daněk	Life size mount	415€		
	Lepidlo	prášek 11€	37.95\$	36.21€

Tabulka č. 4 podíl prodejní ceny – ceník preparací tuzemských druhů zvěře

	Muflon		Daněk	
	Shoulder mount	Life size mount	Shoulder mount	Life size mount
Preparace Pekař s.r.o.	6 600 - 7 200	20 800	8 500 - 9 000	30 800
Preparace Janoušek	5 500 -		7 000 -	
Preparace zvířat	6 500 - 7 000	20 000 - 28 000	8 500 - 11 000	28 000 - 32 000
Salaba taxidermy	12 500	55 000	15 500	64 500
Preparace Čech	8 000	60 000	10 500	95 000
Zugar	12 800	59 300	15 200	65 400
Rozpětí	5 500 - 12 800	20 000 - 60 000	7 000 - 15 500	28 000 - 95 000
Minimum	5 500 Kč	20 000 Kč	7 000 Kč	28 000 Kč
Maximum	12 800 Kč	60 000 Kč	15 500 Kč	95 000 Kč
Průměr	9 700 Kč	40 000 Kč	11 250 Kč	61 500 Kč
Cena za materiál	2 107 Kč	8 803 Kč	2 336 Kč	11 592 Kč

Tabulka č. 5 podíl prodejní ceny – ceník preparací zahraničních druhů zvěře

	Impala		Kamzík	
	Shoulder mount	Life size mount	Shoulder mount	Life size mount
Preparace Pekař s.r.o.	8 600	33 900	5 900	18 800
Preparace Janoušek	-	-	-	-
Preparace zvířat	-	-	-	-
Salaba taxidermy	-	-	10 285	49 700
Preparace Čech	10 000	40 000	12 500	48 000
Zugar	11 400	50 900	11 500	46 600
Rozpětí	8 600 - 11 400	33 900 - 50 900	5 900 - 12 500	18 800 - 49 700
Minimum	8 600 Kč	33 900 Kč	5 900 Kč	18 800 Kč
Maximum	11 400 Kč	50 900 Kč	12 500 Kč	49 700 Kč
Průměr	10 000 Kč	42 400 Kč	9 200 Kč	34 250 Kč
Cena za materiál	2 310 Kč	9 893 Kč	1 890 Kč	5 821 Kč

## 9.2 Ekonomická efektivnost preprace tuzemských druhů zvěře

Tabulka č. 8 ekonomická efektivnost preparace tuzemských druhů zvěře – úprava kostí

	Cena za balení	Množství při procesu	Cena použitého produktu
NaCl	1 kg - 9,9 Kč	100 g	0,99 Kč
Peroxid vodíku 35%	5l - 249 Kč	1 l	49,80 Kč
Borax	5 kg -278 Kč	200 g	11,12 Kč

Tabulka č. 9

Produkt	Cena za balení	Množství na l při činění	Cena použitého produktu na l
Supralan 67	1 kg - 9 €	7 g	1,60 Kč
Supralan 809 (UF)	1 kg -11.50€	8 g	2,33 Kč
Sanytol	500ml - 74 Kč	14 g	2,12 Kč
NaCl	1 kg - 9,90 Kč	418 g	4,14 Kč
Kyselina mravenčí	1 kg - 11.50 €	16 g	4,67 Kč
Novaltan Al	1 kg - 12€	8 g	2,43 Kč
Mortanol	100 g - 8 €	0,3 ml	0,60 Kč
Pergassol	1 kg - 11.50 €	8 ml	2,33 Kč
Prinol M 31 spec.	1l - 10 €	4 ml	1,01 Kč
		Celková cena za 1 liter	21,23 Kč

Tabulka č. 3 cena základních komponentů tuzemských druhů zvěře

	Bauer handels	Matuska taxidermy	Like nature
Muflon Oči	20.30€		36.21€
Muflon Uši	10.80€		10 €
Muflon Shoulder mount	41€		
Muflon Life size mount	305€		
Daněk Oči	20.30€	13.25\$	29.38€
Daněk Uši	10.80€	8.50\$	12 €
Daněk Shoulder mount	50€		

Daněk	Life size mount	415€		
	Lepidlo	prášek 11€	37.95\$	36.21€

Tabulka č. 10 zobrazení možného aktivního a neaktivní práce

Práce	Čas aktivní práce	Čas neaktivní práce
Stahování	30 minut – 2 hodiny	
Základní obrání tkání	5 minut	
Vykrvení	5 minut	2-3 dny
Vaření	10 minut	4-5 hodin
Odmaštění	3 minuty	2 hodiny
Vybělení lebky	3 minuty	4-20 hodin
Sušení kostí	2 minuty	22 hodin - 3 dny
Mízdření kůže	30 minut - 3 hodiny	
Námok	5 minut	2 hodiny
Piklování	5 minut	48 hodin
Seříznutí kůže	1-4 hodiny	
Praní kůže	3 minuty	1 hodina
2. Piklování	3 minuty	5 hodin
Činění kůže	3 minuty	48 hodin
Lajtrování	1 minuta	30 minut
Úprava kůže	20 minut	
Úprava modelu	30 minut- 3 hodiny	
Příprava detailů	0-2 hodiny	
Oblékání kůže	30 minut - 4 hodiny	
Sušení preparátu	2 minuty	1-7 dní
Finalizace preparátu	30 minut - 3 hodiny	

### 9.3 Ekonomická efektivnost preparace zahraničních druhů

Tabulka č. 11 ceny za použité chemikálie při činění kůže

Produkt	Cena za balení	Množství na l při činění	Průměrná cena za 1 litr
---------	----------------	--------------------------	-------------------------

Supralan 67	1 kg - 9 €	11 g	2,51 Kč
Supralan 809 (UF)	1 kg - 11.50€	12 g	3,50 Kč
Sanytol	500ml - 74 Kč	28 g	4,14 Kč
NaCl	1 kg - 9,90 Kč	436 g	4,32 Kč
Kyselina mravenčí	1 kg - 11.50 €	16 g	4,67 Kč
Novaltan Al	1 kg - 12€	8 g	2,43 Kč
Mortanol	100 g - 8 €	0,3 ml	0,60 Kč
Pergassol	1 kg - 11.50 €	8 ml	2,33 Kč
Prinol M 31 spec.	1l - 10 €	4 ml	1,01 Kč
		Celková cena za 1 liter	25.51 Kč

Tabulka č. 12 zobrazení možné aktivní a neaktivní práce u zahraničních preparátů

Práce	Čas aktivní práce	Čas neaktivní práce
Námok	10 minut	4 hodiny
Piklování	5 minut	48 hodin
Seříznutí kůže	1-5 hodin	
Praní kůže	3 minuty	1 hodina
2. Piklování	3 minuty	5 hodin
Činění kůže	3 minuty	48 hodin
Lajtrování	1 minuta	30 minut
Úprava kůže	20 minut	
Úprava modelu	30 minut- 4 hodiny	
Příprava detailů	0-2 hodiny	
Oblékání kůže	30 minut - 5 hodiny	
Sušení preparátu	2 minuty	1-10 dní
Finalizace preparátu	30 minut - 4 hodiny	

Tabulka č. 2 základní cena komponentů u zahraničních druhů

		Bauer handels	Matuska taxidermy	Like nature
Impala	Oči	20.30€	12.25\$	
Impala	Uši	10.80€	10.95\$	13 €
Impala	Shoulder mount	49€	81.95\$	
Impala	Life size mount	348€		
Kamzík	Oči	19.13€		26.70€
Kamzík	Uši	9.40€	9.95\$	11 €
Kamzík	Shoulder mount	35€		
Kamzík	Life size mount	190€		
	Lepidlo	Prášek 11€	37.95\$	

Tabulka č. 13 výsledná cena komponentů u zahraničních druhů

		Celkem	
Impala		Kamzík	
Shoulder mount	Life size mount	Shoulder mount	Life size mount
91.1€	390.1€	74.53€	229.53€

2 310 Kč	9 893 Kč	1 890 Kč	5 821 Kč
----------	----------	----------	----------

