

Zvýšení efektivity informačních technologií v malém podniku

Bakalářská práce

Vedoucí práce:

Ing. StratosZerdaloglu

Kristýna Čecháková

Brno 2016

Na tomto místě bych chtěla poděkovat panu Ing. StratosiZerdaloglu za podporu, připomínky, rady a odborné vedení, při psaní mé bakalářské práce, dále také vedení a správci IT společnosti „Maloobchodní síť BRNĚNKA, spol. s r.o.“ za důvěru a poskytnutí interních údajů. V neposlední řadě moc děkuji mé rodině za podporu během celých studií.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci: Zvýšení efektivity informačních technologií v malém podniku vypracovala samostatně a veškeré použité prameny a informace jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů, a v souladu s platnou *Směrnicí o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

Jsem si vědoma, že se na moji práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, a že Mendelova univerzita v Brně má právo na uzavření licenční smlouvy a užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 Autorského zákona.

Dále se zavazuji, že před sepsáním licenční smlouvy o využití díla jinou osobou (subjektem) si vyžádám písemné stanovisko univerzity o tom, že předmětná licenční smlouva není v rozporu s oprávněnými zájmy univerzity, a zavazuji se uhradit případný příspěvek na úhradu nákladů spojených se vznikem díla, a to až do jejich skutečné výše.

V Brně dne 18. května 2016

Abstract

Čecháková, K. Increase of effectiveness of information technology in retail company
Brno: Mendel University in Brno, 2016

The topic of this Bachelor thesis is Analysis of current state of information technology in „Maloobchodní síť BRNĚNKA, spol. s r.o.“. It also includes chosen alternatives of information technologies and necessary costs needed for implementation in company. Changes to reach maximum effectiveness are suggested based on obtained informations.

Keywords

Information technology, costs, effectiveness, retail, operating system, Brněnka spol. s r.o.

Abstrakt

Čecháková, K. Zvýšení efektivity informačních technologií v malém podniku. Bakalářská práce. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2016.

Tématem této bakalářské práce je analýza současného stavu informačních technologií ve společnosti „Maloobchodní síť BRNĚNKA, spol. s r.o.“. Dále se zabývá vybranými alternativami informačních technologií a s nimi spojenými nezbytnými náklady potřebnými pro jejich implementaci v podniku. Na základě získaných informací jsou navrženy změny pro dosažení maximální efektivity informačních technologií firmy.

Klíčová slova

Informační technologie, náklady, efektivita, maloobchod, operační systém, maloobchodní síť Brněnka spol. s r. o.

Obsah

1	Úvod a cíl práce	10
1.1	Úvod.....	10
1.2	Cíl práce.....	11
2	Metodika	12
3	Literární přehled	14
3.1	IT část.....	14
3.1.1	Data.....	14
3.1.2	Informace.....	15
3.1.3	Informační systém	15
3.1.4	Technické prostředky	16
3.1.5	Programové prostředky.....	16
3.1.6	Krátký popis vybraných operačních systémů.....	17
3.1.7	Krátký popis vybraných uživatelských softwarů.....	18
3.1.8	Outsourcing	19
3.2	Ekonomická část	21
3.2.1	Podnikání.....	21
3.2.2	Podnik.....	21
3.2.3	Podnikatel	21
3.2.4	Členění podniků	21
3.2.5	Maloobchod	22
3.2.6	Franchizing	23
4	Výsledky	24
4.1	Charakteristika Maloobchodu Brněnka spol. s r.o.....	24
4.1.1	Struktura Maloobchodu Brněnka spol. s r.o.....	25
4.1.2	SWOT analýza MO Brněnka spol. s r.o.....	26
4.1.3	Analýza požadavků a potřeb.....	27
4.2	Analýza současného stavu IT ve společnosti „Brněnka“	28

4.2.1	SWOT analýza IT.....	28
4.2.2	Hardware.....	28
4.2.3	Software.....	29
4.2.4	Aplikační software	29
1.	Microsoft office.....	29
2.	Objednávkový systém Ordis	30
3.	Informační systém K2.....	32
4.	Účetní software POHODA.....	32
5.	Pokladní systém GS5.....	33
6.	Webová prezentace a E-mail	33
7.	Ostatní	34
4.3	Analýza nákladů.....	35
4.4	Srovnání současného a navrhovaného stavu	35
4.5	Kritéria pro možné změny	41
5	Diskuze	43
6	Závěr	45
7	Literatura	46

Seznam obrázků

Obrázek 1: Výhody a nevýhody outsourcingu (Zdroj: Zdroj: Voříšek, Technet, 1999 – 2015).....	20
Obrázek 2: Prodejny Brněnka (Zdroj: Brněnka)	24
Obrázek 3: Logo Brněnka, Logo Rapo (Zdroj: Brněnka)	25

Seznam tabulek

Obrázek 1: Výhody a nevýhody outsourcingu (Zdroj: Zdroj: Voříšek, Technet, 1999 - 2015)	20
Obrázek 2: Prodejny Brněnka (Zdroj: Brněnka)	24
Obrázek 3: Logo Brněnka, Logo Rapo (Zdroj: Brněnka)	25
Tabulka 1: Současný stav nákladů na vybrané ICT (Zdroj: Vlastní práce)	35
Tabulka 2: Možnosti (Zdroj: Vlastní práce)	37
Tabulka 3: Náklady na pořízení placené licence (Zdroj: Vlastní práce)	37
Tabulka 4: Náklady na pořízení neplacené licence a ekonomického SW (Zdroj: Vlastní práce)	38
Tabulka 5: Náklady na školení personálu (Zdroj: Vlastní práce)	38
Tabulka 6: Náklady na 5ti letou podporu a aktualizaci (Zdroj: Vlastní práce)	39
Tabulka 7: Celkové náklady na pořízení (Zdroj: Vlastní práce)	39
Tabulka 8: porovnání nákladů interní správa vs. Outsourcing (Zdroj: Vlastní práce)	40
Tabulka 9: VKR operační systém (Zdroj: Vlastní práce)	41
Tabulka 10: VKR ekonomický software (Zdroj: Vlastní práce)	42
Tabulka 11: VKR správa serverů (Zdroj: Vlastní práce)	42
Tabulka 12: VKR webová prezentace (Zdroj: Vlastní práce)	42
Tabulka 13: Výsledná kalkulace (Zdroj: vlastní práce)	44

1 Úvod a cíl práce

1.1 Úvod

Světový globalizační proces a s ním spojené i soustředování prodeje spotřebního zboží a potravin do velkých řetězců supermarketů a hypermarketů způsobuje likvidaci malých prodejců, kteří nejsou schopni jim cenově ani organizačně konkurovat. K tomu aby v současném prodejním prostředí malí prodejci dokázali konkurovat těmto řetězcům je nutné snížit náklady na provoz a jedním ze způsobů je slučování se do skupin se společným řízením.

V dnešní moderní době, kdy jsou všichni lidé propojeni a obklopeni informačními technologiemi (ICT) je jejich využívání také jedním ze způsobů snižování nákladů vynakládaných na provoz podniku. Podíl ICT na řízení prodeje se neustále zvyšuje. Informační technologie obecně ovlivňují náš život čím dál tím víc a dnes si už ani neumíme představit život bez nich. Jedná se o technologie různých typů, které nám ve většině případů usnadňují život pracovní i osobní. Jejich neustálým zdokonalováním a vývojem hrají stále větší roli ve firmách, úřadech, společnostech různého zaměření a tím vlastně v celé společnosti. Jejich úkolem je zpracovávání velkého kvanta nejrůznějších dat, která ve výsledné fázi poskytují požadovanou souhrnnou informaci ve srozumitelné formě koncovému uživateli.

V rámci prodeje je jejich využívání značnou výhodou při získávání aktuálních a přesných informací o stavu zásob na skladech, o stavu zboží na všech prodejnách, případně rozvahové informace o stavu firmy a hospodářských výsledcích. Naopak mohou také pomoci informacemi při výběru nebo pro jednání s firemním partnerem, o zákaznících a dodavatelích. Získáváme tedy potřebná data pro plánování, rozhodování a pro tvorbu koncepce celého podniku, která je pro jeho chod nezbytná.

Informační technologie jsou současnosti nejrychleji se rozvíjejícím odvětvím a firmy, které disponují nejmodernějšími a zároveň ekonomicky výhodnými ICT nástroji mají velkou výhodu oproti společnostem, které se na trhu pohybují s informačními technologiemi méně dokonalými, zejména z hlediska její konkurenceschopnosti, nebo usnadnění vlastní práce zaměstnanců.

Z tohoto důvodu jsem si jako téma své bakalářské práce zvolila „Zvýšení efektivity informačních technologií v malém podniku“ se zaměřením na zdokonalení ICT nástrojů ve společnosti Maloobchodní síť BRNĚNKA, spol. s r.o.

1.2 Cíl práce

Cílem mé práce je najít způsob pro zvýšení efektivity ICT maloobchodní sítě Brněnka spol. s r. o. a k tomu využiji způsob komparace - posouzení podnikových IS, za pomoci analýz. Na základě zjištěných informací jak ze strany inforatické, tak i ekonomické bude zhodnocen současný stav a zvážena možnost dalšího fungování, případně posouzení nutnosti modernizace a inovace podnikového IS. Ve své práci se dále zaměřím na návrhy změn dílčích částí IS vedoucích ke zlepšení současného stavu, vedoucích ke zvýšení efektivity nástrojů ICT v podniku a snížení celkových nákladů vybraného podniku úpravou informačních technologií – zejména z hlediska nákupu softwaru a celkového provozu ICT. V práci budou analyzovány a srovnávány vybrané ICT nástroje a platformy pro podporu řízení malého podniku.

Jak jsem již uvedla v úvodu, práce bude orientovaná na aktuální využívané ICT ve společnosti Maloobchodní síť BRNĚNKA, spol. s r.o. Společnost vznikla v červenci 1997, kdy v této době bylo v síti sdruženo 23 prodejen nacházejících se především na území Brna. Cílem sdružení bylo sjednocení nákupní síly a udržení si tak své konkurenceschopnosti, především před vlnou nově příchodících zahraničních řetězců.

Společnost je uspořádána jako regionální franchisový systém, což je pro maloobchody v naší republice ojedinělé, ale vzhledem k neustálému posilování pozice této společnosti na regionálním trhu se jeví jako jedna z možných odpovědí na globalizační tlaky s konkurenceschopnosti vůči nadnárodním řetězcům.

Celkově se jedná vlastně o jistou formu outsourcingu, kdy s využitím konkrétního zakoupeného softwaru zajišťuje firma konkrétní oblast řídicích činností.

2 Metodika

Bakalářská práce je rozdělena na dvě hlavní části, a to konkrétně na Literární rešerši a Vlastní práci.

Práce je aplikována na konkrétní podnik. Jedná se o podnik maloobchodní sítě Brněnka se sídlem na Merhautově ulici v Brně.

V literární rešerši je představeno téma bakalářské práce, dále jsou zde teoreticky popsána potřebná témata, která byla dále použita ve vlastní práci.

Druhá část bakalářské práce obsahuje vlastní práci, která v úvodu představuje Maloobchodní síť prodejen Brněnka spol. s r. o. a je zde popsán předmět podnikání, velikost společnosti a její fungování. Dále jsou pomocí SWOT analýzy vyhodnoceny silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby, aby bylo ve stručnosti poukázáno na společnost jako takovou. SWOT analýza je univerzální metodou, která pomocí identifikace vnitřního prostředí (silných, slabých stránek) a vnějšího prostředí (příležitostí, hrozeb) ovlivňujících úspěšnost podniku.

Následuje analýza současného stavu informačních technologií v MS Brněnka, která je zaměřena na hardware, operační systém, aplikační software, webovou prezentaci a další vybrané technologie, které jsou pro chod podniku nezbytné.

V další kapitole se věnuji analýze požadavků a potřeb a to ze strany managementu, IT oddělení a samotných uživatelů informačních technologií v podniku, která dále bude zohledněna při výběru vhodného zlepšení, případně následné aplikace navrhovaných řešení. Tato analýza spočívá v důkladném výzkumu. Je velmi důležité nejprve zjistit jaké základní potřeby a požadavky má management podniku, IT oddělení a samostatní uživatelé a docílit dokonalého kompromisu všech zúčastněných prvků tak, aby byly všechny strany spokojeny.

Další částí práce je věnována nákladovému vyčíslení současného stavu veškerého IT vybavení, které bylo v práci zohledněno. Náklady jsou přepočítány na sledované období, které bylo určeno jako pětileté. Dále byly v nákladovém vyčíslení zohledněny veškeré pořizovací náklady, které byly přepočítány na konkrétní počet zařízení, mzdové náklady na konkrétní počet zaměstnanců.

Poté následuje porovnání stávajících a nově vybraných technologií na základě ceny, kompatibilitosti, složitosti obsluhy a podpory ze strany prodejce. Pro viditelný rozdíl byl zvolen operační systém, který je volně dostupný. Součástí této kapitoly je podrobná finanční analýza a porovnání efektivnosti jednotlivých technologií.

V poslední části vlastní práce je pomocí metody vícekriteriálního rozhodování vybraná nejlepší možná varianta pro zvýšení efektivnosti informačních technologií. Metoda vícekriteriálního rozhodování je založena na principu určení vah u jednotlivých kritérií podle důležitosti. V našem případě se jedná o dvě, nebo tři posuzovaná kritéria. Známkou 3

jsou ohodnocena ta kritéria, která jsou pro společnost nejdůležitější a naopak známkou 1 ta nejméně důležitá.

Podle výsledků všech zkoumání budou uvedeny konkrétní kroky, které by vedly ke zlepšení IT v podniku.

3 Literární přehled

Podle dostupné literatury Informační systém (2012), která označuje pojmem informační technologie jako zařízení ke zpracování dat strojovým způsobem. Zahrnuje prostředky pro pořízení, uchování, zpracování a přenos dat. Informační technologie tvoří tyto dvě základní složky:

- Technické prostředky(hardware-HW)
Souhrnně je to označující vše uchopitelné, skutečné a „viditelné“. Je to obecně uznávané označení v anglickém jazyce uznávané v celém světě.
- Programové prostředky (software-SW).
Obdobně z anglického originálu je užíván i tento název pro označení všeho toho, co není vidět a vlastně umožňuje HW jeho chod, vzájemnou komunikaci a koordinaci.

3.1 IT část

3.1.1 Data

Podle Gála a spol.(2006) jsou data nejhlavnějším předmětem operací v informatice, tedy i zdrojem propřípravu a zpracování informací. Mohou být různě organizovaná i různěstrukturovaná.

Data jsou tedy tím, co chceme zpracovat, utřídit, porovnat, nebo jenom vyhodnotit pro stanovení nejefektivnějšího postupu, vyhodnocení situace, nebo jenom pro zrychlení evidence, k čemu byly první uživatelské programy vlastně určeny. Data v současné době umožňují i bezpečné vyhodnocení vyzkoušení nového postupu, experimentu ve snaze stanovit ideální variantu fungování podniku de facto formou simulace bez rizika ohrožení podniku ekonomickou ztrátou.

Proto také největší pozornost v každé informatice, ať už na úrovni jednotlivce nebo podniku, mají data, dnes většinou velkého rozsahu s širokým spektrem záběru. Tyto rozsáhlé datové zdroje musí být logickým způsobem členěny a kategorizovány, aby bylo možné zajistit k jednotlivým datům efektivní a samozřejmě i bezpečný přístup. To umožní mezi nimi definovat všechny druhy vazeb a realizovat s nimi všechny požadované operace. Data je tedy potřeba rozdělit do odpovídajících logických jednotek a ty v informačních systémech přehledně uspořádat a pokud možno i jednoznačně identifikovat. Základní organizační a logickou jednotkou souhrnu určitého druhu dat je v IT tzv. soubor dat.

Soubor dat je tedy základní stavební jednotkou, která technologickým zařízením umožňuje rozlišovat jednu sadu dat od druhé. Z hlediska organizace jsou tyto soubory obvykle

uspořádány do vyšších celků, které můžeme obecně označit jako adresář dat. (Podniková informatika: počítačové aplikace v podnikové a mezipodnikové praxi, technologie informačních systémů, řízení a rozvoj podnikové informatiky, 2006)

Data, jsou sice pouze nositeli potencionální hodnoty informace, ale s využitím programového vybavení je lze využít k určitému požadovanému účelu.

3.1.2 Informace

Vlastní pojem „informace“ pochází z latinského základu „informo – information - informare“, co lze přeložit jako sdělení, přenos sdělení, ale také poučení nebo popis určitého předmětu a v našem případě postupu. V odborné literatuře se setkáváme s velkou spoustou definicí a vysvětlení tohoto pojmu, ale ne všechny vystihují komplexnost a složitost tohoto pojmu.

Je to vlastně základní cíl, ke kterému směřujeme vkládáním dat a s využitím SW a HW dosáhneme požadovaný výsledek - zisk informace.

3.1.3 Informační systém

Business IT (2013) uvádí, že informační systém je nástroj podporující přesně vybrané činnosti v podniku, proto IS není možné koupit jako obyčejný program, je potřeba stanovit požadavky, cíle a rozsah, úplnost pro uživatele, a na jejich základě upravit již existující IS nebo vytvořit zcela nový. K tomu slouží analýza potřeb a požadavků. Z toho vyplývá nedílná spolupráce dodavatele se zákazníkem daného IS.

Informační systém organizace je systém informačních technologií, dat a lidí, jehož cílem je efektivní podpora hlavních a vedlejších procesů na všech úrovních řízení firmy. IS lze také popsat jako účelné uspořádání vztahů mezi lidmi, datovými zdroji a procedurami jejich zpracováním, a to včetně možného užití informačních technologií. (Business IT, 2013)

Na trhu existuje velká škála podnikových softwarů, která jsou navrženy tak, aby odpovídaly podnikům o různých velikost a s různým zaměřením. Lze pozorovat tendenci k integraci různými směry, čímž management získává aktuální pohled na fungování podniku. Pro podnik je ve většině případů velice výhodné používání moderních metod v analytických úlohách a při plánování. Nákup a implementace těchto programů vyžaduje důkladné zvážení této investice ať už z pohledu nákladů nebo výnosů.

Při pohledu na tuto problematiku skrze aplikační software se dostáváme ke kategorizaci do několika skupin. Každá jednotlivá skupina pokrývá několik funkčních oblastí. Výhodou této typologie je, že jednotlivé aplikace mají vždy jiný primární okruh uživatelů.

Podle Gála můžeme rozlišit úlohy pro:

- Vrcholový management – využití IS pro podporu veškerého strategických rozhodování

- Střední management – pracovníci, kteří zabezpečují efektivní chod podniku a naplňování požadavků a přání zákazníků.
- Pracovníky zpracovávající znalosti, nové trendy a vývoj v oboru a další technická, odborná a technická data, tvorba nabídek, příprava novinek v návaznosti na marketing.
- Pracovníky pořizující data a realizující výkonné činnosti pro zajištění zakázek (realizace výroby, manipulace se zbožím, příjem a výdej faktur). Zavedení moderních IS může znamenat pro tyto zaměstnance nárůst práce, tj. zadávání dat do PC, které jim samotný práci neulehčí. Jsou však nezbytné pro tvorbu analýz pro management. (Podniková informatika: počítačové aplikace v podnikové a mezipodnikové praxi, technologie informačních systémů, řízení a rozvoj podnikové informatiky, 2006)

3.1.4 Technické prostředky

V případě moji práce použiju zjednodušené označení a nazvu je slovem hardware. Vše o počítačích (2014) označuje hardwarem veškeré fyzické vybavení počítače. Jedná se o technické vybavení a součástky, které umožňují fungování počítače, tedy vše co je hmatatelné.

V podstatě jde o souhrn hmotných technických prostředků, umožňujících nebo rozšiřujících provozování počítačového systému. Samotné slovo má svůj základ v anglickém označení železářské zboží, nebo také náradí, proto je taky počítač s přídatnými zařízeními označován také jako železo.

Je možné jej rozdělit do mnoha skupin a kategorií. Základem každého počítače je ale zpravidla základní deska, pevný disk, procesor, zdroj, chladič, operační paměť a dnes již nedílná součást grafická karta. Samozřejmě se neobejde bez monitoru k zobrazení zpracovávaných informací, a také bez ovládacích prvků umožňujících vstupy – klávesnice a myš. Doplnkovým vybavením, které není nutné pro základní funkce počítače jsou zvuková karta, reprobedny, optická mechanika, tiskárna jako výstupní zařízení a další technické prostředky podle požadavku uživatele, nebo určení počítače.

Hardware samotný je však pouze zařízení k jehož spuštění a koordinaci všech jeho prvků je nutné mít ještě vhodný software. (Vše o počítačích, 2014)

3.1.5 Programové prostředky

Podle definice Pokorného je software programové vybavení počítače, nebo také operační vybavení počítače. Úlohou programového vybavení počítače je základní řízení všech zdrojů a poskytnutí uživatelského rozhraní pro komunikaci s uživatelem. Dalším z hlavních úkolů operačního systému je umožnění efektivního přidělování paměti, procesoru, prostoru na disku a ovládání všech zařízení připojených k počítači. Bez operačního systému není možné spustit programy, které již počítají s využitím operačního systému. (Pokorný, 2009)

Laicky lze říct, že se jedná o vědomosti propůjčené hardwaru k řízení všech jeho součástí cestou řídicího procesoru. Ten podle svého zaměření ukládá vložené informace do přesně definovaných „šuplíků“, které jsou vzájemně propojené a v případě potřeby

z nich tyto informace vhodně seřadí k dalšímu využití. Ve většině případů je software autorským dílem a z tohoto důvodu programové vybavení podléhá zpoplatnění ve formě licence, kterou si zákazník může zakoupit a stát se jejím oprávněným uživatelem.

V současné době lze software rozdělit do několika kategorií a to z hlediska jejich určení např. operační systémy, účetní software, informační systémy, ekonomický software apod. Z hlediska moji práce budu věnovat pozornost pouze dvěma druhům softwarů.

1. Operační systémy

- Windows od společnosti Microsoft
- MacOS od společnosti Apple
- Ubuntu

2. Uživatelský software

- Účetní software
- Pokladní software

3.1.6 Krátký popis vybraných operačních systémů

1. Windows

Jedná se o operační systém společnosti Microsoft Corporation- americké akciová nadnárodní společnosti zabývající se vývojem, výrobou, licencováním a podporou široké škály produktů a služeb spjatých především s počítači. Byla založena 4. dubna 1975 a prosadila se zejména v polovině osmdesátých let s operačními systémy pro domácí počítače se systémem MS-DOS, který následovala série operačních systémů Microsoft Windows.

První verze operačních systémů s názvem Windows se objevila na trhu roku 1985. Jeho oblíbenost a světovou nadvládu zajistil inovativní nápad poskytnout uživateli zjednodušené ovládání počítače formou oken (anglicky Windows) Od té doby nadcházela dlouhá vývojová řada stále se vylepšujících verzí. Do dnes zůstaly hojně rozšířené například *Windows 2000* nebo *Windows XP*, které byly vydané v roce 2001. Poté následovala velká pauza trvající celých 6 let, která sloužila k přípravě dokonale propracované verze *Windows Vista*. V této verzi bylo možné pozorovat velký rozdíl ve vylepšení uživatelského prostředí počítače, dále bylo značně vylepšeno zabezpečení, sdílení dokumentů nebo například multimédia. Avšak brzy po uvedení verze Vista se začalo spekulovat o dalším připravovaném nástupci a to o verzi *Windows 7*. (Pokorný, 2009) Nejnovější verzí operačního systému společnosti Microsoft je *Windows 10*, který je přizpůsobený ovládání na dotykových obrazovkách.

2. MacOS

Mac OS – Macintosh OperatingSystem – je označení původního operačního systému pro počítače Macintosh firmy Apple. Tento systém se používal na počítačích Macintosh od roku 1984 do začátku 21. století. Od roku 2012 je tento operační systém přejmenován pouze na OS X a název Mac se z jeho označení vynechává. Tento operační systém je používán výhradně pro počítače firmy Apple. Firma a vlastně původně projekt Macintosh byl založen Jefem Raskinem s cílem vytvořit snadno ovladatelný a levný stolní počítač. Jeho logo je vlastně i názvem projektu, oblíbená odrůda jablka zakladatele firmy - McIntosh. Počítače od této firmy si získaly velikou oblibu mezi zákazníky a na nějaký čas neměli na americkém kontinentu žádnou konkurenci. Zvláště na poli grafiky měly tyto počítače celosvětový úspěch. V dobách několikaletého klopýtání managementu, z důvodu neshod ve vedení firmy se na přední místo žebříčku oblíbenosti dostala firma Microsoft a v dnešní době jsou pozice na trhu více méně vyrovnané.

3. Ubuntu

Ubuntu je linuxová distribuce pro pracovní stanice, servery, osobní počítače a notebooky. Je sponzorována společností Canonical Ltd a název distribuce je odvozen ze zuluského pojmu Ubuntu znamenajícího přibližně „lidskost ostatním“. Na rozdíl od Debianu, z kterého vychází, pravidelně zveřejňuje nové verze každých 6 měsíců s podporou na dalších 9 měsíců. Je k dispozici zcela zdarma pod licencí GPL, ve verzi pro desktopy i pro servery, lokalizovaný do mnoha jazyků včetně češtiny. Jedná se o plnohodnotný operační systém, který je pravidelně každých 6 měsíců aktualizován, přičemž každé dva roky vychází LTS (Long Term Support) verze s dlouholetou podporou.

3.1.7 Krátký popis vybraných uživatelských softwarů

1. Účetní software

Podle Business IT (2013) lze účetní systém podniku považovat za určitý informační systém, který je poskládán z několika navzájem propojených prvků a působí na něj vlivy okolního prostředí. Účetní systémy mají dnes nejednu vlastnost větších informačních systémů. Jsou modulární, to znamená, že kromě samotného účetnictví nabízejí zpravidla i moduly skladu, objednávek nebo mezd. Různí uživatelé mají přístup k různým agendám a nabízejí určité manažerské informační výstupy omezené třeba jen na přehled základních finančních toků a na informace o stavu přijatých objednávek. (Business IT, 2013)

2. Pokladní software

Ekonomický software pro malé a střední firmy (2013) uvádí, že pokladní systémy umožňují efektivnější řízení obchodní sítě, kdy je cílem maximálně zjednodušit prodejní a skladovou evidenci, snížit administrativu, centralizovat nákup, urychlit obsluhu zákazníků na pokladnách a kontrolovat oběh peněz a zboží na prodejně či síti prodejen.

Pokladní systém je schopen přesně sledovat náklady a výnosy jednotlivých prodejů, analyzovat trendy prodeje a rychleji reagovat na změny na trhu. (Ekonomický software pro malé a střední firmy, 2013)

3.1.8 Outsourcing

Outsourcing je ze všeobecného hlediska zabezpečení určité části činnosti firmy externí organizací. Zjednodušeně řečeno se jedná o jakýsi pronájem externích zdrojů. Smyslem samotného outsourcingu je nedělat to, co pro nás může udělat někdo jiný levněji a raději se soustředit na tu oblast podnikání, ve které vynikáme. V doslovném překladu znamená outsourcing používání externích zdrojů a představuje rozhodování mezi strategiemi „udělej nebo nakup.“ (Adaptic, 2015)

Výhodnost uvedeného způsobu zabezpečení spektra určitých činností lze názorně předvést na níže uvedené tabulce, která posuzuje zajištění fiktivní služby z pohledu uživatele vlastním dodáním a formou outsourcingu.

	Outsourcing	Doma
Výhody (pro)	<ul style="list-style-type: none"> • přístup ke světové úrovni, • nové technologie bez vedlejších nákladů, • rychlejší nástup nových technologií, • odpadá odpovědnost za oblast a za její řízení, • rozložení nákladů (plateb za služby) a redukce investic, • přísun peněz, • možnost snadnější fúze podniků, 	<ul style="list-style-type: none"> • vysoká operabilita, • menší riziko úniku interních informací,
Nevýhody (proti)	<ul style="list-style-type: none"> • nízká operabilita, • nevratnost rozhodnutí, • nutnost řízení vztahu, • rizika zadavatele (nízká úroveň služby, možnost krachu poskytovatele), • nekontrolovatelné toky vnitřních informací mimo podnik, • obtížně kvantifikovatelné přínosy, 	<ul style="list-style-type: none"> • obtížné udržení světové úrovně, • odpovědnost za oblast a její řízení, • nutnost investic do oblasti a do lidských zdrojů, • riziko stagnace oblasti.

Obrázek 1: Výhody a nevýhody outsourcingu (Zdroj: Zdroj: Voříšek, Technet, 1999 - 2015)

3.2 Ekonomická část

3.2.1 Podnikání

Podle Martinovičové (2006), která uvádí, že podnikání je podle obchodního zákoníku definováno jako soustava činností prováděná samostatně podnikatelem na vlastní jméno a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku. Jedná se o opakovanou činnost, jejímž obsahem je uspokojování cizích potřeb. (Martinovičová, 2006)

Podnikání lze provádět v různých odvětvích a různými způsoby od výroby a prodeje určitého tovaru až po poskytování služeb, nebo duševního vlastnictví.

3.2.2 Podnik

Obchodní zákoník jej definuje jako soubor hmotných, jakož i ostatních nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku. (Česká republika, Obchodní zákoník 2014)

Jedná se o společenství lidí a prostředků spojených účelně s cílem zabezpečit různédruhy činností, jejichž prioritním cílem je zajištění vlastního prospěchu. Lze říct, že je to vlastně sjednocený ekonomický subjekt vstupující na trh a zabezpečující pro jiné ekonomické subjekty na tomto trhu dle jejich poptávky různé výkony, obvykle zboží nebo služby, s účelem dosažení zisku.

3.2.3 Podnikatel

Podle Hyršlové (2008) je podnikatel nositelem podnikání. Jedná se o právně samostatný, vlastnický oddělený právní subjekt, který vyvíjí svoji činnost svým jménem a na svoji odpovědnost. (Hyršlová, 2008)

Podnikatelem je podle obchodního zákoníku fyzická, nebo právnická osoba, která je:

- zapsaná v obchodním rejstříku;
- podniká na základě živnostenského oprávnění;
- podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů (lékař se soukromou praxí, advokát, daňový poradce);
- provozuje zemědělskou výrobu.

3.2.4 Členění podniků

Jak uvádí publikace Ekonomika-management (2011) lze podniky dělit podle charakteru a právní formy na státní podniky, obchodní společnosti a družstva a na živnosti. Dále lze podniky dělit dle velikosti a zde se můžeme setkat s odlišnými děleními a to z důvodu odlišného právního posuzování dělení podniků legislativou České republiky a Evropské unie. Legislativa EU považuje za rozhodující pouze počet zaměstnanců, kdežto v ČR se dělí podniky podle počtu zaměstnanců a ročního obrátu. (Ekonomika-management, 2011)

3.2.5 Maloobchod

Maloobchod je podle Spilkové (2012) způsob prodeje menšího množství zboží konečnému spotřebiteli. Jeho protikladem je velkoobchod, který zprostředkovává prodej a distribuci zboží, právě do maloobchodních prodejen.

Historie sahá několik tisíc let zpět, za počátek maloobchodu můžeme považovat prodej prostřednictvím raných trhů, kde obchodníci prodávali a vyměňovali své zboží.

Prostředí maloobchodu je zatíženo velkou konkurencí, která má za následek tlak na snižování spotřebitelských cen, které jsou v konečném důsledku klíčovým nástrojem fungování obchodu a jeho konkurenceschopnosti. Dalšími podstatnými faktory jsou: lokalizace, umístění a stav maloobchodní prodejny, způsob prezentace zboží a mnoho dalších. Tyto faktory tvoří tzv. „přidanou hodnotu“, podle které se koneční zákazníci rozhodují, kde budou nakupovat. Nemusí se tedy rozhodovat pouze podle ceny, ale i podle dalších faktorů, nejčastěji to bývá vzdálenost od bydliště zákazníka.

V dnešní době je velké množství nástrojů na podporu prodeje, které svým rozsahem dnes tvoří samostatný vědní obor - marketing.

Maloobchodní proces má více funkcí a ne jenom samotný prodej. K těm nejdůležitějším patří:

- nákup zboží k následnému prodeji spotřebitelům;
- přeprava zboží;
- vlastní prodej a podpora prodeje;
- finanční operace a na ně vázané podnikatelské riziko;
- poskytování informací zákazníkům.

Maloobchodní činnost lze také rozdělit a todo dvou hlavních skupin:

- maloobchod realizovaný v síti prodejen
- maloobchod realizovaný mimo prodejní síť

V rámci maloobchodu existuje řada různých odbytových forem, které se s rozvojem informačních technologií a stupněm rozvoje společnosti neustále mění a rozvíjí. Do poloviny minulého století byl nejrozšířenější prodej pultovních prodejnách, který koncem století začali vytlačovat samoobslužné regionální prodejny. S otevřením se České republiky po sametové revoluci v roce 1989 nadnárodními západními supermarketům a hypermarketům, tyto ihned začali vytlačovat malé pultové prodejny a regionální obchodní domy. V současné době je největším prodejcem „internet“. S přehledem pohlcuje nadnárodní supermarkety díky možnosti nákupu z domova, zejména spotřebního zboží. Podle posledních studií se v budoucnu předpokládá úplný útlum super a hypermarketů a absolutní hegemonie internetového nebo telefonního nakupování i v oblasti potravin. Jedná se ovšem pouze o úzkou skupinu obyvatel z nejvyspělejších zemí.

Jak jsem již uvedla v úvodu, moje práce je orientována na malé prodejny, které k tomu aby snížily své náklady a byly schopny přežít, se sdružují do skupin s jednotným řízením zásobování, prodejem i cenovou politikou.

Podle Spilkové (2012) můžeme malou prodejnu označit prodejny s pultovým prodejem, smíšené prodejny, nebo samoobsluhy s malou prodejní plochou. Jsou to obchody „na rohu“ v našich městech, které jsou nám více dostupné než supermarkety a hypermarkety, i když nedisponují tak širokou nabídkou sortimentu a ostatními doplňkovými službami.

Obvykle se dělí podle prodávaného zboží na prodejny se smíšeným zbožím, které nalezneme převážně na venkově a také v okrajových částech města. Sortiment mají široký zahrnující zboží denní potřeby, drogistické zboží a potraviny. Dále sem řadíme malé specializované prodejny jako např. železářství, poskytující zboží pro běžné opravy a údržbu domu, bydlení a zahradu. Řadíme sem ještě potravinářské samoobsluhy, označovány také jako Supereta, které mají široký sortiment s prodejní plochou 200 – 400 m² čtverečních. Působí jako samostatné prodejna s nabídkou i nepotravinářského zboží denní potřeby. (Spilková, 2012)

3.2.6 Franchizing

Podle Hyršlové (2008) se franchisingem rozumí dlouhodobá smluvní spolupráce mezi nezávislými podnikateli, poskytovatelem franchisingu (franchisorem) a odběratelem franchisingu (franchisantem), na základě které franchisor předává franchisantovi znalosti o vedení firmy a propůjčuje mu své know-how a svou obchodní značku.

Franchising se v České republice (dříve Československu) začal rozvíjet po roce 1989, na základě hospodářských a politických změn v zemi. Pro rozvoj podnikání mělo největší význam otevření trhu pro nové podnikatele z domova i zahraničí. Důležitým bodem pro rozvoj franchisingu v České republice bylo založení České asociace franchisingu (ČAF, www.czech-franchise.cz) v roce 1993. Asociace má za cíl podporovat rozvoj stávajících franchisových systémů a vytvářet příznivé podmínky pro rozvoj tohoto způsobu podnikání.

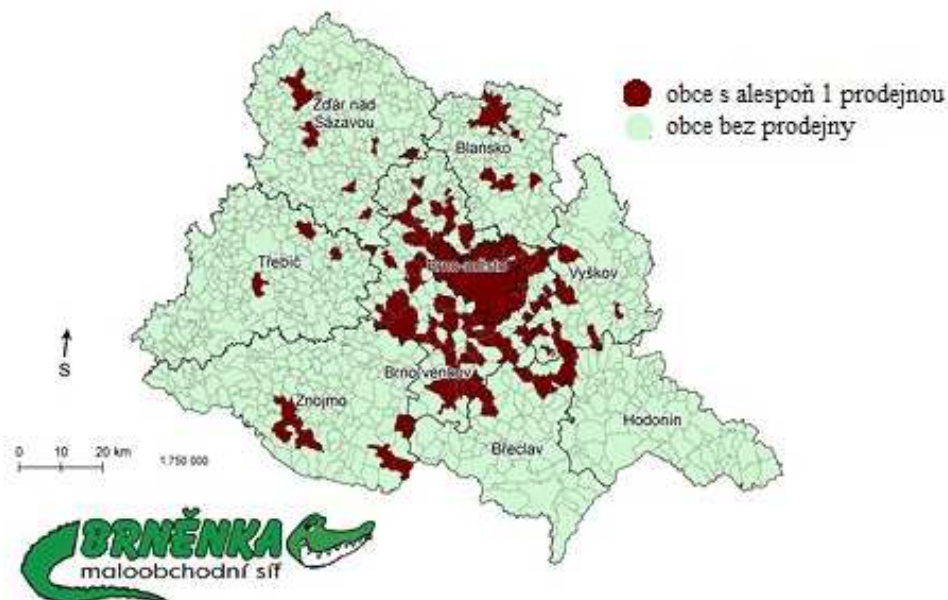
V posledních letech zažívá v České republice podnikání na základě franchisingových licenčních smluv velký rozkvět. Dnes funguje na našem území více než 200 franchisových konceptů, z čehož 109 je českých. Ty od roku 2011 překonaly počet zahraničních franchisových systémů a postupně se rozvíjejí nadále. Dalším, zajímavým údajem je, že více než polovina systémů na našem území působí méně než deset let. Je tedy zřejmé, že rozvoj franchisingu v ČR začal skutečně teprve před několika lety. (Hyršlová, 2008)

4 Výsledky

4.1 Charakteristika Maloobchodu Brněnka spol. s r.o.

Maloobchodní síť BRNĚNKA, spol. s r.o. („Brněnka“) vznikla v červenci 1997 spojením několika prodejen za účelem minimalizace provozních nákladů spojených zejména s organizací nákupu, cenové politiky a prodeje. Při svém vzniku v ní bylo sdruženo 23 prodejen nacházejících se především na území Brna. Vzhledem k dosaženým výsledkům a úsporám v prvním roce fungování, v roce následujícím již jejich počet vystoupal na téměř dvojnásobek. Další velký nárůst připojených prodejen do této maloobchodní sítě přišel s rokem 2002, kdy počet stoupl na 123. Velký nárůst byl zaznamenán v roce 2006, kdy počet prodejen zapojených do sítě „Brněnka“ hranici 200. V dalších letech se počet pohyboval mezi 225-230 prodejny a k dnešnímu dni „Brněnka“ sdružuje 227 prodejen, které se nacházejí buď přímo na území Brna, nebo ve vzdálenosti do 35 kilometrů od města.

Tato maloobchodní síť je jednou ze 14-ti maloobchodních sítí v České republice. Kromě výše uvedených důvodů vzniku této sítě byl cíl sdružení také sjednocení nákupní síly a udržení si tak konkurenceschopnosti, především před vlnou nově přichozích zahraničních řetězců.



Obrázek 2: Prodejny Brněnka (Zdroj: Brněnka)

Jednalo se o sjednocení se v systému a metodách maloobchodního prodeje, v obchodních přístupech, letákových akcích, reklamě, apod. Základem bylo pravidelné setkávání členů sítě, jejich vzájemná komunikace a pomoc při řešení problémů.

Celá maloobchodní síť je koncipována jako regionální franchisový systém, který je v České republice méně obvyklý. Umožňuje uživatelům sítě vylepšit vyjednávací pozice vůči dodavatelům zboží a udržení konkurenceschopnosti členských prodejen potravin s hlavním cílem udržení spokojenosti zákazníka. Síť má také jednotný vnitřní a vnější design, společné letákové akce, obchodní politiku a dodavatele. Jedná se vlastně o vytvoření jednotného vnitřního řídicího prostředí, které stanovuje jednotnou linii po stránce přístupu k zákazníkům, nabídky zboží, skladového hospodářství a marketingové linie.

Díky velkému počtu začleněných prodejen si společnost „Brněnka“ vytvořila také vlastní velkoobchodní sklad potravin a drogerie pod názvem RAPO BRNO s.r.o. se sídlem v Tišnově, určený k zásobování přednostně vlastních prodejen. Spolupracuje však i s dalšími nezávislými obchodníky v Brně a širokém okolí. V rámci dodávek zboží společnost spolupracuje se všemi významnými výrobci potravinářského zboží. Z těch nejvýznamnějších uvádím Nestlé Česko, Tchibo, Hamé, Vitana, Mondelez, Unilever, Kofola, Vínium a nyní nově s dodavatelem mléčných výrobků Mlékárna Kunín, Olma, Accom a samozřejmě s dodavatelem drogistického zboží.

O úspěšnosti společnosti „Brněnka“ vypovídají také ocenění, z nichž nejvýznamnější jsou „Zlatý dukát“ za kvalitu a mimořádný přínos pro obchodudělené v roce 2007, „BRNO TOP 100“ udělené v letech 2007 až 2010 a „NÁRODNÍ CENA KVALITY“ z roku 2009. V roce 2012 společnost obdržela ocenění Spokojený zákazník.



Obrázek 3: Logo Brněnka, Logo Rapo (Zdroj: Brněnka)

4.1.1 Struktura Maloobchodu Brněnka spol. s r.o.

Společnost „Brněnka“ se skládá ze čtyř základních částí.

První částí je franchisová centrála, která obstarává veškerou komunikaci mezi jednotlivými složkami, zajišťuje marketing a propagaci, vyjednává nejvhodnější obchodní podmínky s dodavatelem a plánuje rozvojové programy buď pro celou firmu formou strategie společnosti, nebo pro jednotlivé nové prodejny. Zjednodušeně se jedná o mozek celé společnosti, řídicí její veškerý chod.

Druhou část představuje distribuční centrum, ve kterém dohází k monitoringu a kontrolování toku zboží a logistické sítě a sleduje optimální zásobování jednotlivých prodejen.

Toto centrum je dceřinou společností MS Brněnka a jeho základní funkcí je na základě získaných podkladů z jednotlivých prodejen vyhodnocovat optimalizaci prodeje doplňováním zboží.

Třetí částí je velkoobchodní sklad zboží RAPO („Rapo“), který v rámci kompletace sortimentu úzce spolupracuje s velkoobchodem nápojů JASO. Rapo fyzicky zajišťuje zásobování prodejen podle zaslaných objednávek s rozvozem zboží jednotlivým prodejnám.

Čtvrtou nedílnou součástí „Brněnky“ tvoří jednotlivé prodejny franchisantů, tvořící vlastní maloobchodní síť společnosti.

Pro rozbor a analýzy řídicího franchisového systému společnosti „Brněnka“ jsem si vybrala konkrétně prodejnu sídlící na ulici Mahautova 51 v Brně. Tato prodejna aktuálně zaměstnává 12 zaměstnanců, disponuje jedním stolním počítačem, který slouží k vytváření objednávek a komunikaci s vedením. Zjednodušeně je možné jej označit také jako řídicí server, protože jsou na něj napojeny další 4 počítače sloužící v prodejně jako pokladní zařízení, předávající informace o prodaném zboží. Tyto informace o provedeném prodeji umožňují zjistit aktuální stav zásob jednotlivých druhů zboží a zároveň slouží ke zpracování objednávky na zboží, které již není.

Dále budu kalkulovat s počítači vedení společnosti - franchisové centrále a to v celkovém počtu 10 počítačů, počítačem pro IT správce a počítačem pro administrativní práci.

4.1.2 SWOT analýza MO Brněnka spol. s r.o.

- **Silné stránky – Strengths**

Výborná poloha prodejen polohou situovaných v blízkosti škol, internátů, sídlišť, nebo v samotném centru města.

Široký sortiment prodejny.

Čerstvost, kvalita a ověřený původ potravin.

Stálá klientela místních obyvatel v blízkém okruhu prodejny.

Původní vedení od samotného založení podniku.

Promyšlený franchisingový systém.

- **Slabé stránky – Weaknesses**

Vyšší ceny nabízených produktů.

Nedostatečné parkovací prostory v okolí všech prodejen.

Menší prostory prodejen.

Z výše uvedených silných stránek je zřejmé, že hlavním plusem „Brněnky“ je ideální poloha prodejen, která více než vyvažuje nedostatečné prostory pro parkování. Na druhém místě je nutné uvést čerstvost, kvalitu a ověřený původ, protože vzhledem k umístění prodejen nebudou zákazníci ze sociálně slabších vrstev. To umožňuje prosperitu prodejen a tím i celé společnosti se stabilními silnými stránkami. Každou silnou stránku je však nutné neustále udržovat a rozvíjet. Mezi prioritní pro „Brněnku“ patří kvalita a čerstvost nejprodávanějšího zboží – masa a masných výrobků a pečiva. Kdyby došlo ke snížení kvality nebo širší sortimentu, mohlo by to znamenat okamžitý přesun zákazníku ke

konkurenci. Za nejzávažnější slabou stránkou považují cenu nabízených produktů, která však vzhledem k umístění prodejen není pro společnost limitující. Jedinou slabou stránkou, se kterou by „Brněnka“ měla bojovat, jsou v některých případech malé prostory prodejen.

- **Příležitosti – Opportunities**

Zavedení širšího sortimentu BIOpotravin.

Vyšší podíl spolupráce s místními výrobci potravin.

Promo akce spojené se zaváděním nového zboží na trh.

Doplňkové služby pro zákazníky prodejen.

- **Hrozby – Threats**

Zvyšující se expanze dalších maloobchodních sítí do centra města.

Ztráta zákazníků po dobu rekonstrukce prodejen.

V oblasti příležitosti se jeví, i vzhledem k ekonomickým možnostem zákazníků, jako vhodné zvětšení sortimentu BIOpotravin navíc ve spojení se zvýšenou spoluprací s místními výrobci potravin. Oslovením místních výrobců se vytvoří také marketingová výhoda pro společnost a to ve formě regionálního citění zákazníků ve smyslu hesla „Kde jinde máme jistotu domácí kvality než doma“.

Jako jedinou skutečnou hrozbu bych označila expanzi nových maloobchodních sítí do centra města, ale vzhledem k převažující konzervativní povaze brněnských zákazníků a nechuti měnit zavedené tato hrozba nedosahuje většího rozměru.

4.1.3 Analýza požadavků a potřeb

Každá změna prováděná ve fungující společnosti s sebou nese vždy určité riziko. Aby se tomuto riziku předcházelo, je potřeba danou oblast, nebo úsek kde se změny mají provádět podrobit důkladnému sběru informací, ve smyslu zjištění aktuálních potřeb a požadavků. Není tomu jinak ani z hlediska snahy o zefektivnění informačních technologií v maloobchodní síti „Brněnka“. Je velmi důležité nejprve zjistit jaké základní potřeby a požadavky má management podniku, IT oddělení a samostatní uživatelé a docílit dokonalého kompromisu všech zúčastněných prvků tak, aby byly všechny strany spokojeny.

Potřeby a požadavky managementu spočívají zejména v tom, aby bylo docíleno co nejefektivnějšího cenového řešení, dále ve většině případů management usiluje o zavedení tzv. groupware systému, díky kterému lze zavést sdílené kalendáře, správu úkolů, web-mail aj. Další potřebou managementu je zajištění dokonalé interní komunikace mezi všemi zaměstnanci. Mezi potřeby a požadavky IT oddělení je prioritně považováno pořízení aktuální verze SW, v první fázi stabilního operačního systému, zajištění jeho bezpečnosti vůči napadení a možnost aktualizace. Další potřebou IT oddělení je řídicí SW pro sběr a vyhodnocování informací cestou přístupu na veškeré interní servery a pracovní stanice všech prodejen v síti pro případ jakékoliv akutní situace.

Za nejdůležitější požadavky samotných uživatelů lze považovat snadnou a hlavně srozumitelnou obsluhu veškerých zavedených IT v podniku.

4.2 Analýza současného stavu IT ve společnosti „Brněnka“

4.2.1 SWOT analýza IT

Hned v úvodu této části stanovím formou SWOT analýzy IT silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby pro společnost.

- **Silné stránky – Strengths**
Centralizace řízení jednotlivých prodejen s jednotným franchisovým konceptem pro všechny.
Moderní IS/IT v celém podniku.
Okamžitý přehled o stavu jednotlivých prodejen v oblasti zásobování i vlastního prodeje.
Zavedení nového pokladního systému.
Moderní hardwarové vybavení.
- **Slabé stránky – Weaknesses**
Slabší počítačová gramotnost starších zaměstnanců společnosti.
Složitá údržba IT jelikož jednotlivé IT pochází od různých dodavatelů.
- **Příležitosti – Opportunities**
Rozšíření moderního pokladního systému do všech prodejen.
Vyřešení stávajících problémů s IT.
Zavedení věrnostního programu přes pokladní systém.
- **Hrozby – Threats**
Konkurence, která využívá modernější IT.
Problémy se zavedením změn.

Z analýzy jasně vyplývá převaha silných stránek a jedinou skutečnou hrozbou je zavádění změn. Cílem podniku je maximalizace silných stránek a úplná eliminace, nebo alespoň snížení dopadu na chod společnosti u těch slabých. Nesmí se také zapomínat ani na preventivní kroky, kdy se společnost snaží co nejlépe využít zjištěné příležitosti a dostatečně se připravit na možné důsledky hrozeb.

4.2.2 Hardware

Hardwarové vybavení, které používá MO síť „Brněnka“ je průběžně obnovováno a udržováno tak, aby vyhovovalo požadavkům a náročnosti prováděných činností ať už v jednotlivých prodejnách nebo na samotné IT kanceláři. Veškeré konfigurace jsou se-

stavovány tak, aby byly dostačující k úkonům, které jsou na nich vykonávány, ale také je dbáno na to, aby hardwarové vybavení nebylo zbytečně výkonově nadhodnocené.

Vybavení počítačů je rozdílné pro počítače, které jsou umístěny v každé z prodejen, kde se provádí objednávky zboží a kde je připojen pokladní systém, pro vedení podniku, na kterém je postaven veškerý chod firmy, účetní a mzdové oddělení, které pracuje s potřebnými softwary nebo v IT kanceláři, která zabezpečuje bezproblémový chod veškerých systémů, softwarů apod.

V konkrétním podniku Brněnkana Merhautově ulici v Brně je, jak jsem již uvedla, v současné době 6 stolních počítačů, z toho dva složí pro administrativní práci prodejen a 4 jsou součástí pokladního systému. Součástí každé PC sestavy je monitor, klávesnice, myš, dále ve firmě najdeme 1 multifunkční zařízení – tiskárnu s kopírovacím zařízením, scannerem a faxem. Dále společnost vlastní 10 notebooků, ke kterým je k dispozici myš a lze je připojit k jakékoliv tiskárně v podniku. Tyto notebooky slouží vedení podniku. IT technik má k dispozici jeden počítač s veškerým příslušenstvím. Dohromady se jedná o 17 zařízení, které budou pro výpočty stěžejní.

Všechny počítače jsou připojeny k firemní síti a všechny mají možnost připojení k vysokorychlostnímu internetu, samozřejmě za dodržení určitých bezpečnostních podmínek zajišťujících minimalizaci ohrožení celé sítě IT vnějšími hrozbami a s podporou odpovídajícího softwaru.

4.2.3 Software

Všechny stolní počítače ve společnosti fungují na základě operačního systému Microsoft Windows 7, který sice není ten nejmodernější, ale stále je jedním z nejpoužívanějších a nejstabilnějších operačních systémů vůbec, což je pro chod společnosti nejdůležitější. Používané přenosné počítače - notebooky jsou vybaveny systémem Microsoft Windows 8.

Pro funkčnost serveru společnost vlastní operační systém také od společnosti Microsoft. Konkrétně se jedná o Windows Server 2012 RS Standard.

MS „Brněnka“ používá interní server, o který se stará správce veškerého IT vybavení ve společnosti. Doplnkové externí servery, které využívá společnost mimo výše uvedeného je server pro vytváření webové prezentace a server, který zprostředkovává email v rámci společnosti i vnější komunikaci.

4.2.4 Aplikační software

1. Microsoft office

Maloobchodní síť prodejen „Brněnka“ používá kancelářskou sadu Microsoft Office 2007 v podobě multilicence. Mezi nejčastěji používané programy této sady patří textový editor Word k tvorbě textových dokumentů a tabulkový procesor Excel.

2. Objednávkový systém Ordis

Podle webových stránek a podkladů poskytnutých společností „Brněnka“ je pro objednávky, jejich zpracovávání a vyhodnocování využíván systém Ordisod společnosti Sefico, určený prioritně pro velkoobchody a jejich zákazníky. Tento systém se skládá z části serverové a zákaznické.

Samotný systém funguje tak, že je propojen se skladovým softwarem a jedenkrát za den, většinou v noci, se spustí a přetáhne si veškerá potřebná data (počty zboží, ceny, individuální akce, aj.) k přípravě a vyhodnocení informací k vytvoření objednávek jednotlivých prodejen.

Serverová část se dělí na ORDIS MANAGER a na ORDIS SERVER. Společnost nabízí tři různé typy systému. Jedná se o systém KLIENT, DEALER a E-SHOP. Nyní si jednotlivé druhy podrobněji popíšeme.

SERVEROVÁ ČÁST

ORDIS MANAGER

OrdisManager je hlavním a nejdůležitějším modulem celého systému. Načítají se do něj data z informačního systému, je možné jej libovolně upravovat a poté vyexpedovat ceníky na server, odkud jsou přístupné všem zákazníkům.

Načítají se sem ceníky veškerého zboží, akce, odběratelé, adresy, individuální ceny, vystavené faktury, prodejky a další data ze systému. Všechna tato data je možné v Ordisu využít. Manager také umožňuje nastavit vzhled a chování modulů Klient a Dealer a přiřazovat ke zboží nafocené obrázky, definovat parametry bodového systému, přidávat letáky, vytvářet statistiky apod.

ORDIS SERVER

Ordis Server je aplikaceběžící 24 hodin denně a ve zvolených intervalech kontroluje, zda nedošla nová objednávka nebo třeba nová žádost o registraci.

Pokud dorazí nová objednávka, Ordis Server ji přečte, uloží do databáze a do souborů, které lze importovat do účetního systému. Úspěšné přijetí objednávky je oznámeno emailem odesílateli. Přijetí objednávky oznámí systém také na obrazovky zvolených počítačů a na zvolené emaily. Vše je zapisováno do log souborů, aby bylo možné kdykoliv dohledat průběh zpracování objednávky.

Při přijetí žádosti o registraci ověří Ordis Server v databázi odběratelů údaje o žadateli a pokud vše souhlasí, vygeneruje pro něj soubor s bezpečnostním klíčem, který si klient stáhne a uloží.

Mezi základní rysy systému Ordis Server patří přijímání a zpracování objednávek, registrací zákazníků, nepřetržitý chod, připojení na centrální databázi a nepřetržitá komunikace s ostatními moduly. Veškerá komunikace je šifrovaná a záloha dat probíhá automaticky v intervalu zvoleném zákazníkem. Systém se sám spustí při spuštění operačního

systému v daném počítači arestartuje když dojde k zamrznutí počítače, zároveň poskytuje zákazníkům možnost nastavení dle svých potřeb.

Objednávky:

- přijímá a ukládá objednávky;
- zasílá zákazníkům emaily potvrzující objednávku;
- zasílá informační emaily o objednávce na zadané adresy;
- zasílá zprávy o došlých objednávkách na monitory vybraných počítačů v síti;
- ověřuje heslo zákazníka při příjmu objednávky;
- ukládá objednávky do centrální databáze (jsou přístupné i pro OrdisManagera – přehledy, statistiky apod.);
- ukládá objednávky do souborů čitelných pro účetní systém (automatické načtení do účetního systému);
- ukládá informace o zpracování objednávek do textového souboru včetně případných chyb (možnost dohledat a zjistit chyby);
- zobrazuje stručnou statistiku o přijatých objednávkách a registracích;
- je schopen generovat do objednávky obrázek.

Registrace:

- přijímá a vyřizuje registrace zákazníků (přiděluje jim bezpečnostní klíč);
- zasílá zprávy o vyřízených registracích zákazníků na monitory vybraných počítačů v síti;
- ověřuje heslo při registraci;
- kóduje cenové kategorie zákazníka do bezpečnostního klíče;
- umožňuje opět vkládat obrázek.

ZÁKAZNICKÁ ČÁST

ORDIS KLIENT

Zákazník si objednává vše sám v programu ORDIS KLIENT, který je mu po podepsání smlouvy o vstupu do společnosti „Brněnka“ nainstalován na jeho PC. Pro zákazníka je program nainstalovaný v jeho počítači pohodlnější než e-shop. Nabízí mu rychlost a komfort, které mu e-shop nabídnout nemůže. Pro majitele je důležité, že je v zákaznickově počítači, že na ploše vidí jeho ikonu a tudíž na něj nezapomene.

ORDIS DEALER

Objednávku u zákazníka vytváří majitelův obchodník v programu ORDIS DEALER. Obchodník v terénu nepotřebuje internet a vidí všechny své zákazníky, jejich ceny, platební morálku atd. a velmi rychle s nimi pořizuje objednávky.

Ty potom hromadně odesílá, jakmile se k internetu připojí a přitom si zaktualizuje všechny vstupní data.

ORDIS E-SHOP

Zákazník si objednává zboží přes ORDIS E-SHOP, který je součástí ORDISU. Část zákazníků dává přednost e-shopu, který mají dostupný odkudkoliv. Je vhodný především pro zákazníky, kteří neobjednávají pravidelně. (citace www stránky ORDIS) MO síť prodejen „Brněnka“ používá typ objednávkového systému KLIENT a serverový modul ORDIS (www.ordis.cz, 2015)

3. Informační systém K2

Informační systém K2 je komplexní systém pro management podniků, který ve svých modulech provázaně řídí firemní procesy, zpřehledňuje činnosti firmy a poskytuje relevantní podklady pro rozhodování. Je rozdělen do několika škálovatelných produktů tak, aby vyhovoval všem segmentům firem.

„Brněnka“ využívá zejména modul Nákup a Sklad. Modul Nákup slouží k řízení vstupu zboží, surovin a služeb od dodavatelů. Základním stavebním kamenem modulu Nákup je Objednávka vydaná, ke které se vztahují všechny ostatní doklady, a zadavatel tak získává dokonalý přehled o stavu zpracování objednávky přímo po položkách. Výsledkem je metodické a programové zabezpečení, že skutečné množství navedené na sklad a jeho cena odpovídá objednavce i faktuře přijaté. Modul Sklad slouží k zaznamenávání toku a popisu parametrů veškerých firemních skladových pohybů. Primárním funkcí modulu Sklad je přehledná a přesná evidence všech skladových pohybů a skladových položek. Obecnou evidenci těchto položek zajišťuje tzv. karta Zboží, která obsahuje základní údaje, jako je cena, jednotka, rozměry, hmotnost atd. Opravdové know-how Informačního systému K2 spočívá ale v podrobnější evidenci dle šarží, která umožňuje identifikaci položek napříč celým systémem. Výsledkem je precizní přehled o stavech i pohybech na skladech a automatické vyhodnocování klíčových údajů. (Informační systém K2, 2015)

4. Účetní software POHODA

„Brněnka“ používá k provádění a evidenci účetních operací účetní software Pohoda, který nabízí široké spektrum různých druhů podprogramů tak, aby vyhovovali přímo přáním zákazníka.

Společnost používá konkrétně licenci Pohoda Komplet SGL, který umožňuje instalaci na více počítačů, což znamená, že zakoupením jedné licence získáme jednu hlavní licenci a další přidružené.

POHODA Komplet je kompletní varianta určená účetním firmám a dalším subjektům, které chtějí zpracovávat daňovou evidenci i účetnictví a mít všechny licence pohromadě. Jedná se o nejprodávanejší variantu systému POHODA s výborným poměrem cena/hodnota. Obsahuje všechny agendy a funkce. Umožňuje zakázkové vedení účetnictví pro neomezený počet firem.

Tato varianta obsahuje agendy pro vedení účetnictví jako je (účetní deník, pokladna, banka, interní doklady, daně, saldo, finanční analýza), dále provádí daňovou evidenci, která zahrnuje peněžní deník, pokladnu, banku, přiznání DPH, podklady pro DzP. Další agendou je homebanking, který dokáže tvořit platební příkazy a účtovat výpisy. V neposlední řadě tento kompletní balíček obsahuje agendy pro objednávky, fakturace, adresáře, poštovní sestavy, knihu jízd, mzdy, sklady, podporu pokladního hardware, editor tiskových sestav a kasu Online. (Pohoda, 2015)

5. Pokladní systém GS5

Pokladní systém umožňuje sledovat oběh zboží od vystavení objednávky u dodavatele přes příjem zboží a vlastní prodej až po závěrečné statistiky. Je možné skrze něj hodnotit nejen prodejnost zboží v počtu prodaných kusů, ale i z pohledu zisku, marže a dalších údajů sloužících jako podklad pro příští rozhodování. Velice cenné jsou statistiky typu nejlépe či nejhůře prodejné zboží, zboží bez pohybu za určité časové období, hodinové prodeje a další. Širokou škálu sestav a statistik je možné snadno exportovat do aplikace Microsoft Excel.

Pokladní systém plně podporuje různá zařízení, od dotykových PC pokladen, skenerů, váho-skenerů až po váhy s tiskem či bez tisku, která lze do pokladního systému připojit.

Jelikož maloobchodní síť „Brněnka“ funguje na frančizové licenci, je nutné, aby daný pokladní systém odpovídal tomuto způsobu provozu a co nejvíce usnadňoval práci. Poskytovatel franšizy chce mít v ideálním případě přehled o tržbách, pohybu zboží, stavu zásob a dalších důležitých datech každé provozovny. Proto pokladní systém, který zastřešuje všechny franšizové prodejny, obsahuje přes 300 statistických sestav. Ty umožňují pracovat například s daty z pokladen nebo s informacemi o zboží, a to každé konkrétní prodejny.

Pokladní systém usnadní práci i samotným provozovatelům franšizy. Díky datům o stavu zásob systém navrhuje podobu objednávek, upozorňuje na minimální a maximální zásobu a obchodník tak může skvěle optimalizovat svůj sklad. (Novum. 2015)

6. Webová prezentace a E-mail

O webovou prezentaci MO síť „Brněnka“ se stará firma AKON. Jedná se o externího dodavatele, který společnosti zprostředkovává přes externí server veškerou webovou prezentaci podle aktuálních přání a potřeb. Společnost se dále stará o veškerou správu webových stránek.

Společnosti poskytuje tyto služby:

- webové aplikace a prezentace na míru;

- profesionální e-shopová řešení;
- správa domén, webhostingové služby;
- SEO - optimalizace pro vyhledávače;
- moderní grafika a design.

Společnost AKON zároveň zajišťuje i správu E-mailu v celé společnosti vedenou externím způsobem.

7. Ostatní

Jak už vedení firmy, tak veškeré pobočky mají k dispozici vysokorychlostní připojení k internetu. O veškeré IT maloobchodu se starají dva správci, jeden je ve firmě zaměstnaný na plný úvazek, druhý pouze na poloviční úvazek, který se primárně stará o správu severů. Jsou schopni vyřešit 90% IT problémů samostatně a v případě závažných problémů se obrací přímo na poskytovatele softwaru cestou smluvně zajištěného online servisu.

Externí servery jsou sepisovány přímo dodavatelskými firmami.

K ochraně svých dat používá „Brněnka“ u všech svých počítačů antivirový systém AVG.

4.3 Analýza nákladů

Následující tabulka nám přiblíží současný stav v podniku z hlediska nákladů. Bereme v úvahu pětileté sledované období, kde počítáme se všemi pořizovacími náklady v prvním roce a dále náklady režijní, které je nutné hradit každý rok. Veškeré ceny jsou uvedeny v českých korunách.

Tabulka 1: Současný stav nákladů na vybrané ICT (Zdroj: Vlastní práce)

Nákladová položka	Roční náklady	Náklady na sledované období
Operační systém MS Windows 7	-	86 860
MS Office 2007	-	48 943
Webová prezentace a správa webu	67 150	111 750
Mzdové náklady na IT techniky	1 045 896	5 229 345
Náklady na správu serverů	36 000	180 000
Celkem	1 131 379	5 656 898

Tabulka je zpracována podle údajů z internetových obchodů a uvádí ceny za licencovaný software. Částky uváděné jako mzdové náklady jsou počítány ze statistických údajů o průměrných mzdách pracovníků IT.

4.4 Srovnání současného a navrhovaného stavu

Nyní bude provedeno srovnání vybraných informačních technologií, které by mohly zefektivnit informační technologienebo zjednodušit práci zaměstnanců. V této kapitole budu porovnávat cenu jednotlivých vybavení, jejich kompatibilitu, složitost obsluhy, význam pro majitele - zda vybavení poskytuje veškeré statistiky, informace pro sledování a rozhodování majitelů. Veškeré informace byly získány z dostupných zdrojů jednotlivých prodejců.

Zaměřím se na operační systém, kde porovnáám aspekty u stávajícího OS Microsoft Windows a operačního systému Ubuntu z Linuxové distribuce, který je na trhu volně dostupný a byl vybrán z důvodu největší podobnosti s MS Windows.

Zásadním rozdílem je, jak jsem již zmínila, dostupnost operačních systémů. Microsoft Windows je placeným operačním systémem, kdežto Ubuntu je volně dostupná linuxová distribuce. Co se funkčnosti a ovládání systému Ubuntu týče, je srovnatelný s Windows což v praktické části věci znamená minimální náklady na zaškolení zaměstnanců na nový systém. Dalším aspektem k porovnání je kompatibilita obou systémů. Je nutné zdů-

raznit, že většina programů vytvořených pro Microsoft Windows nelze instalovat v operačním systému GNU/Linux, což může znamenat nepříjemnou překážku po podnik, který by zvažoval přestup na svobodný software. Tato nepříjemnost se dá ale velice snadno vyřešit a to používáním obou OS zároveň.

Bezpečnost obou systému je na vysoké úrovni, vše lze zabezpečit heslem a přístupovými údaji a lze vytvořit několik na sobě nezávislých účtů. Bezpečnosti aktualizace jsou automaticky stahovány a následně instalovány na pozadí. Podle zahraničního zdroje AMEinfo.com (2010) mají operační systémy GNU/Linux dlouhodobě pověst bezpečnějšího systému než Microsoft Windows. Je to dáno mimo jiné také tím, že díky odlišné architektuře a malému podílu na trhu je Linux pro útočníky relativně nezajímavý.

Podpora systému Ubuntu je poskytována v rámci aktualizací, která jsou dostupné zdarma, pro uživatele je k dispozici dokonce i neplacená podpora v rámci široké internetové komunity, také placená podpora a placené školící kurzy. Co se systému Microsoft Windows týká, podpora není o moc lepší než u neplacené verze operačního systému.

Jelikož jsme z výše uvedeného zjistili, že kompatibilitnost, bezpečnost a podpora jsou u obou operačních systému na srovnatelné úrovni je potřeba se zaměřit na vyčíslení nákladů na vlastnictví softwaru.

Při srovnání aplikačního softwaru se zaměřím na kancelářskou sadu Office, která je součástí OS Microsoft Windows s nabídkou služby OpenOffice.org která má stanovený cíl plnohodnotně nahradit kancelářský balík systému Windows. Obě tyto verze jsou si velice podobné a nabízí téměř totožné programy ve svých balíčcích. Jedná se zejména o textový editor Writer, který je vytvořen k úpravě textového dokumentu a je z velké části inspirován Microsoft Word. Jeho velkou výhodou je pro spoustu uživatelů možnost přímého exportu do PDF a podpora MS Word DOCX. Dalším programem je tabulkový procesor u MS je to Excel a u balíčku OpenOffice je to pak Calc. U Calc je také výhodou export dat do PDF a komunikace s formáty XLSX a jako nevýhodu je zde považována neúplná kontabilita s jazykem VBA a tvorbou funkcí a maker, které nám práci velice usnadňují.

Balíčky obsahují další programy, které nejsou až tak využívány pro běžnou práci podniku, ale jako předchozí jsou si velice podobné.

Jako další podrobím srovnání stávající kancelářskou aplikaci na vedení účetnictví. Jedná se o nepostradatelnou součást aplikačního softwaru. Trh je plný placených ekonomických softwarů, které velice dobře uspokojují požadavky podniků. Co se týče neplacených ekonomických softwarů je velice obtížné najít takový, aby vyhovoval veškerým požadavkům a v neposlední řadě byl podporován případně zvoleným OS Ubuntu nebo Microsoft Windows.

Z tohoto důvodu dojde ke srovnání programu Pohoda a českého produktu podporujícího GNU/Linux WinStromFlexiBe. Rozdíly mezi jednotlivými ekonomickými softwary jsou opět minimální, podporují standardní účetní funkce. Jako výhodou považuji u FlexiBee možnost vzdáleného přístupu. Velkou výhodou je licencování a platba za právě přihlášené uživatele a ne podle počtu počítačů.

Aktuální softwarovou verzí MS „Brněnka“ je Windows Server 2012 RS Standard. Druhou verzí by byl Ubuntu Server Edition, který je taktéž zdarma.

Další nezbytnou položkou je zabezpečení operačního systému, které má OS Ubuntu jako u součást balíčku a u MS Windows je potřeba dokoupit. Nyní firma vlastní antivirový program od společnosti AVG.

Z výše uvedeného vyplývá, že srovnávané varianty jsou si velice dobrými konkurenty, jsou si podobné a zastávají stejnou funkci v podniku. Jejich míra funkčnosti, podpory, kompatibility a bezpečnosti poskytuje srovnatelné výsledky. Otázkou však zůstává, jaké jsou veškeré náklady na držení jednotlivých licencí, zaškolení personálu, údržbu aj.

Následující část nám přehledně ukáže veškeré náklady spojené s pořízením jednotlivých variant operačních systémů a kancelářských balíčků, ve zvoleném období, kde se zaměříme na období 5 let.

V tabulce číslo dvě uvádím stávající a alternativní programové vybavení dvě varianty, které budeme porovnávat z hlediska nákladů.

Tabulka 2: Možnosti (Zdroj: Vlastní práce)

Placená verze	Neplacená verze
MS Windows 7 Professional	Ubuntu 10.4.
MS Windows Server 2012 RS Standard	Ubuntu 10.4. Server Edition
MS Office 2007	OpenOffice.org
ES Pohoda	WinstromFlexiBee
AVG	Obsahuje OS

Tabulka číslo tři nám ukazuje náklady na pořízení placených informačních technologií pro vybranou pobočku maloobchodní sítě „Brněnka“, vedení, administrativní úsek a IT oddělení. Celkem budu kalkulovat se 17 počítači. Veškeré ceny jsou z volně dostupných katalogů a ceny jsou uvedeny v českých korunách.

Tabulka 3: Náklady na pořízení placené licence (Zdroj: Vlastní práce)

Aplikace	Počet licencí ks	Cena za 1 licenci Kč	Cena celkem Kč
MS Windows 7 Professional	17	4 973	84 541
MS Windows Server 2012 RS Standard	1	22 615	22 615
MS Office 2007	17	2 879	48 943
ES Pohoda SQL	1	19 980	19 980
AVG	17	1 699	28 883
Celkem			204 962

Tabulka číslo čtyři pojednává o nákladech na pořízení volné licence, kde jediným nákladem na pořízení je cena CD nosičů, které jsou placené a je na nich licence nahraná. V případě CD nosiče je proto v tabulce uvedena cena 146Kč. Ubuntu server je součástí licence operačního systému Ubuntu, obdobně jako antivirový program. Ceny jsou uvedeny v českých korunách

Tabulka 4:Náklady na pořízení neplacené licence a ekonomického SW (Zdroj: Vlastní práce)

Aplikace	Počet licencí Ks	Cena 1 licence Kč	Cena celkem Kč
Ubuntu 10.4	není omezen	146	146
OpenOffice.org	není omezen	-	-
WinstromFlexiBee	13	7 399	96 187
Celkem			96 333

Jelikož očekáváme, že náklady na školení zaměstnanců, co se týká verze placené, nebudou nutné z důvodu, že veškeré pracovníky firma přijímala mimo jiné na základě požadavku základní znalosti práce s PC, což zahrnuje základní znalost práce s MS Windows a jeho kancelářským balíkem. Kromě IT správce, který je ovládá práci s PC na mnohem vyšší úrovni. Situace mírně komplikuje pouze nutnost proškolení IT technika na práci s OS Linux, které však může absolvovat formou on-line kurz, stejně tak jako zaměstnanci. Další náklady se školením vznikají při používání ekonomického softwaru ať už Pohoda nebo FlexiBee. Tabulka číslo pět nám tyto náklady přehledně ukáže.

Tabulka 5: Náklady na školení personálu (Zdroj: Vlastní práce)

Placená verze		Neplacená verze	
Druh nákladu	Částka	Druh nákladu	Částka Kč
-	-	Školení IT správce pro provoz Ubuntu server	29 591
		Školení 12 zaměstnanců pro práci s OS Ubuntu	12 699
Školení v účetním softwaru Pohoda	Online zdarma	Školení v účetním softwaru FlexiBee	7 500
Celkem	-	Celkem	49 790

Další nákladovou položkou, kterou je nutné zvážit je cena aktualizací, upgrade a technická podpora. Aktualizace obě společnosti poskytují zdarma. Pro MS Windows získáme omezenou úroveň podpory. Co se týká neplacené verze, podpora se zde platí. Aktualizace kancelářských balíčků jsou zdarma. Ekonomický software FlexiBee má podporu zdarma pouze první rok používání, tím pádem musíme zvážit náklady na další 4 roky sledovaného období. U Pohody je možné a doporučované dokoupit balíček Service vždy

na určitý rok, který zahrnuje aktualizace a nepřetržitou podporu. Prodloužení platnosti je nutné i u AVG, který je platný vždy na 12 měsíců.

Následující tabulka nám přehledně ukáže tyto náklady a zjistíme, že i když je samotná licence zdarma, neznamená to ani zdaleka, že je pro podnik výhodnější.

Tabulka 6: Náklady na 5ti letou podporu a aktualizaci (Zdroj: Vlastní práce)

Placená verze		Neplacená verze	
Položka nákladu	Částka Kč	Položka nákladu	Částka Kč
-	-	Technická podpora Ubuntu Serveru	13 940
		Technická podpora Ubuntu desktopu	3 701
Servis softwaru Pohoda 4 roky	16 560	Dokoupení záruky pro FlexiBee	31 000
Prodloužení platnosti AVG 4 roky	4 000		
Celkem	20 560	Celkem	48 641

Další nákladovou složkou jsou mzdové náklady na IT technika. Jedná se o náklady nejvyšší. Dle zdroje ČSÚ se průměrná čistá měsíční mzda IT technika pohybuje okolo 43 352,-. Jelikož si společnost nepřála tento údaj zveřejňovat, budu vycházet z informací ČSÚ. Skutečností je že plat IT technika, který pracuje se OS od společnosti Linux je průměrně o 5 – 10% vyšší než plat IT technika, který pracuje s OS MSWindows. Budeme tedy pracovat se mzdou pro placenou verzi 43 352 Kč a neplacenou 47 687 Kč. Dále je nutné brát v úvahu povinné odvody SP a ZP, které činí 34%. Je nutné brát v úvahu, že kalendářní rok má 12 měsíců a sledované období je 5 let.

Tabulka číslo sedm nám přiblíží celková náklady na držení jednotlivých licencí. Ceny jsou uvedeny v českých korunách.

Tabulka 7: Celkové náklady na pořízení (Zdroj: Vlastní práce)

	Placená Verze	Neplacená verze
Položka nákladu	Částka Kč	Částka Kč
Pořízení	206 962	96 333
Náklady na školení	-	49 790
Technická podpora a aktualizace	20 560	48 641
Mzdové náklady	2 601 660	2 861 232
Povinné odvody SP+ZP	884 564	972 818
Celkem	3 713 746	4 028 814

Dalšími porovnávanými položkami jsou interní servery společnosti, o které se stará IT správce. Jedná se o server K2 a GS5. První ze jmenovaných má na starost Informační systém typu nákup a sklad, druhý má na starost pokladní systém, který je zavedený v jednotlivých prodejnách. Nyní nastává otázka, zda by bylo pro prodejnu výhodné, kdyby přenechala zprávu o tyto dva servery externí společnosti. Bylo zjištěno, že outsourcingová společnost WebStep.cz nabízí zprávu serverů o rozsahu pro „Brněnku“ za 35 679 Kč,- měsíčně včetně DPH a stará se o bezproblémový chod aplikací, přes správné nastavení firewallů až po zálohování a ochranu veškerých dat. Dle výpočtů jsem zjistila, že náklady na outsourcingovou společnost by ve sledovaném období vyšly na 2 140 740 Kč včetně DPH. Další položkou je servis nabízený společností, která si účtuje 980 Kč včetně DPH za hodinu práce. Cena zahrnuje cestovné. Předpokládaný čas strávený servisem za sledované období byl odhadnut na 500 hodin, což činí 490 000 Kč včetně DPH. Dále je potřeba zvážit veškeré náklady spojené se správou serverů IT správcem. Jedná se o náklady fixní, které představují neměnnou část nákladů. Jedná se například o náklady na chlazení serverovny, elektřinu, správu hardwarového vybavení, mzda IT správce, odvody SP a ZP 34% a další. Náklady jsou podrobně rozepsány v tabulce číslo osm. Ceny jsou uvedeny v českých korunách.

Tabulka 8: porovnání nákladů interní správa vs. Outsourcing (Zdroj: Vlastní práce)

Interní správa		Outsourcing	
Položka nákladu	Cena za sledované období Kč	Položka nákladu	Cena za sledované období Kč
Chod serverovny	180 000	Služby	2 140 740
Mzda	2 601 660		Servis
Povinné odvody SP+ZP	884 564	-	-
Celkem	3 666 224		2 630 740

Z tabulky je zřejmé, že náklady na outsourcing jsou výrazně nižší, než interní správa serverové sítě.

Posledními zkoumanými položkami jsou webová prezentace a možnost správy webových stránek samotným IT správcem, jelikož webová prezentace již byla vytvořena v minulosti.

Cena za zhotovení webové prezentace byla 45 000,- Kč roční správa webových stránek a všech služeb jako například aktualizace obsahu, hosting, doména. Služby které firma AKON poskytuje Brněnce je vyčíslena na 22 150,- Kč což za sledované období vychází 110 750,-Kč.

Zde zůstává otázka, zda by si společnost od outsourcingové firmy dodávající webovou prezentaci ponechala některé z nabízených služeb a pouze správu by přenechala správci. Možností je spousta a já jsem vybrala vyčíslení nákladů na přenechání správy webové

prezentace IT správci a další služby, které „Brněnka“ využívá od externí společnosti jako SEO by prováděl IT správce pomocí aplikace Google Analytics, která je dostupná pro Google. Je nutno podotknout, že IT správce se tvorbou webových stránek dlouhá léta zabývá z tohoto důvodu je uvažována možnost přenechání celé správy jemu. Tohle řešení by znamenalo ušetření 22 150,- ročně.

4.5 Kritéria pro možné změny

Tato kapitola je věnována metodě vícekritériálního rozhodování, která je založena na principu určení vah u jednotlivých kritérií podle důležitosti. V našem případě se jedná o dvě, nebo tři posuzovaná kritéria. Známkou 3 jsou ohodnocena ta kritéria, která jsou pro společnost nejdůležitější a naopak známkou 1 ta nejméně důležitá.

Po důkladné konzultaci s vedením společnosti, které si samo jednotlivé váhy určilo, dojde k návrhům řešení přímo na míru maloobchodní síť „Brněnka“ tak, aby v budoucnu došlo k co možná největší míře efektivnosti.

Jednotlivé tabulky znázorňují přiřazení jednotlivých vah ke konkrétním kritériím, které si sám podnik určil.

Při určování vah ohledně kritérií na výběr operačního systému hrála největší roly cena operačního systému. Druhou nejdůležitější hodnotu vah získala obtížnost ovládání a nejméně vedení záleží na kompatibilitě.

Tabulka 9: VKR operační systém (Zdroj: Vlastní práce)

Operační systém	
Kritérium	Váha
Cena	3
Kompatibilita	1
Obtížnost ovládání	2

Při určování vah ohledně kritérií na výběr ekonomického softwaru nejvyšší známku získal kritérium obtížnosti ovládání, z čehož plyne, že vedení si přeje, aby ekonomický software byl jednoduchý na ovládání a zaměstnancům se s ním dobře pracovalo. Jelikož do firmy přichází stále nový zaměstnanci, bylo pro vedení důležité i to, kolik případně zaplatí při přeškolení zaměstnancům. Nejnižší známku získalo kritérium ceny.

Tabulka 10: VKR ekonomický software (Zdroj: Vlastní práce)

Ekonomický software	
Kritérium	Váha
Cena	1
Cena školení	2
Obtížnost ovládání	3

Při určení vah při zkoumání výhodnosti outsourcingové společnosti na správu serverů nebo přenechání správy na IT správci, bylo nejdůležitějším kritériem pro rozhodnutí cena. Jako méně důležitá byla zvolena časová náročnost.

Tabulka 11: VKR správa serverů (Zdroj: Vlastní práce)

Správa serverů	
Kritérium	Váha
Cena	3
Časová náročnost	2

Poslední tabulka ukazuje, že nejdůležitější je pro vedení, co se týká webové prezentace to, zda má IT správce dostatečné znalosti, aby mohl webové stránky spravovat sám, bez využití externí společnosti. Cena byla zvolena méně důležitým kritériem.

Tabulka 12: VKR webová prezentace (Zdroj: Vlastní práce)

Webová prezentace	
Kritérium	Váha
Časová náročnost	1
Cena	2
Znalost IT správce	3

Podle určení vah vedení firmy je pro ně nejdůležitější, zda IT technik disponuje potřebnými schopnostmi se o webové stránky starat tak, že budou prosperovat. Dalším kritériem pro vedení firmy byla cena správy webové prezentace, kterou vedení ohodnotilo váhou druhou nejdůležitější. Nejméně důležitým kritériem byla shledána časová náročnost.

5 Diskuze

V diskusi se budu věnovat možným návrhům řešení, které by při aplikaci vedly ke zvýšení efektivity maloobchodní sítě „Brněnka“ spol. s r. o.

Po konzultaci s vedením byly stanoveny návrhy připadající v úvahu ke změně. Jednalo se o operační systém, ekonomický software, správu serverů a webovou prezentaci.

Na základě provedené analýzy ohledně operačního systému přicházela v úvahu změna OS na neplacený v podobě verze z Linuxové distribuce Ubuntu. Po důkladném prozkoumání veškerých pro a proti a v neposlední řadě k přihlédnutí na metodu vícekritériálního rozhodování, kde si vedení firmy určilo váhy, bych změnu operačního systému nedoporučovala. Důvodem bylo, že vedení v tomto případě pro posuzování zvolilo váhy tak, že nákladová složka hrála prioritní roli a byla jí přidělena největší váha. Přesto, že změna operačního systému z placeného na neplacený vychází paradoxně dráž, velkou výhodu vedení spatřuje v tom, že operační systém Ubuntu a všechny jeho doplňky bez větších problémů komunikují s OS od Microsoftu.

Další posuzovanou položkou byl ekonomický software. Nyní společnost používá účetní software Pohoda. V porovnání s náhodně zvoleným softwarem, který by však musel splňovat požadavek kompatibilitnosti s Linuxovým operačním systémem, v případě kdyby došlo ke změně OS, vycházel účetní software Pohoda levněji. Zde byly stejně jako v předchozím případě zvoleny váhy vedením „Brněnky“, kde byl největší důraz tentokrát kladen na náročnost programu, cenu školení zaměstnanců stávajících, nebo nově přichozích a nepodstatnou bylacena. Na základě posouzení uvedených priorit doporučuji společnosti zůstat u ekonomického softwaru, který doposud používá. Jedinou doporučenou změnou je návrh využití jednoho z modulů softwaru Pohoda, který je jeho součástí a „Brněnka“ jej dosud nepoužívá. Jedná se o věrnostní program, který je založený na principu sběru informací o zákazníkovi pomocí věrnostní karty, kterou zákazník předkládá při nákupu. Informace se ukládají a na jejich základě následně konkrétní zákazník dostává elektronicky, nebo poštou, nabídky podle druhu sortimentu, který nakupuje. Samozřejmostí nabídek jsou i slevové kupony za věrnost. Výhodou pro společnost je ještě větší kontakt se stálými zákazníky a jejich „připoutání“ ke společnosti. Dále je výhodou i to, že Pohoda tuto službu nabízí bez dalších nákladů a „Brněnka“ ji pouze aktivuje, což znamená minimální náklady. Další z výhod zavedení tohoto věrnostního programu je to, že systém Pohoda lze bezplatně a bez obtíží propojit s jakýmkoliv pokladním systémem, což by znamenalo, že je možné jej připojit i na stávající pokladní systém GS5 maloobchodní sítě „Brněnka“. V neposlední řadě je přiblížení se uvedeným krokem velkým konkurenčním řetězcům, které na těchto akcích vážou až 20% zákazníků.

Předposlední zkoumanou položkou, ve které byla posuzována možnost změny, byla správa dvou serverů a to pokladního GS5 a informačního K2, o které se v současnosti stará IT správce. Zde byly vedením zvoleny dvě kritéria a to cena a časová náročnost. Prioritou byla finanční stránka a až na druhém místě byla časová náročnost pro IT správce. Náklady za sledované období při setrvání u interní správy serverů je mnohonásobně vyšší. Z toho důvodu firmě doporučuji zvážit možnost přenechání správy serverů

externí společnosti a využít v dnešní době moderního outsourcingu. V první řadě dojde k ušetření nákladů a v řadě druhé o vytvoření časové rezervy IT specialistovi, který se pak může věnovat jiným činnostem, například na vytváření věrnostních programů a jejich vyhodnocování.

Jako poslední byla výzkumu podrobena webová prezentace, o kterou se z kompletního hlediska stará externí firma AKON. Náklady zahrnují prvotní investici do tvorby prezentace a dále následné roční náklady spojené s jejich správou. Podle určení vah vedení firmy, je nejdůležitější, zda IT technik disponuje potřebnými schopnostmi se o webové stránky starat tak, že budou prosperovat. Jelikož IT správce se tvorbou webových stránek dlouhá léta zabývá a byl by ochoten správu webu zajistit, přichází v úvahu přesunout tuto funkci na něj. Vlastní prezentování by bylo prováděno pomocí GOOGLE+ a jednou ročně by bylo posuzováno marketingovým specialistou, na kterého jsou náklady oproti platbám externí společnost minimální. Když budeme počítat s přistoupením společnosti ke změně na outsourcingovou správu serveru, IT správce tím pádem získá potřebný čas na správu webu. Tím pádem by došlo k další úspoře financí, což vede ke zvýšení efektivity informačních technologií.

Následující tabulka vykresluje úsporu financí za předpokladu, že společnost k navrhnutým změnám přistoupí a realizuje je. Došlo by k zefektivnění informačních technologií v podniku o 396 731Kč. Částky v tabulce jsou uvedeny v korunách.

Tabulka 13: Výsledná kalkulace (Zdroj: vlastní práce)

Současný stav		Stav po změně	
Nákladová položka	Cena Kč	Nákladová položka	Cena Kč
Webová prezentace a správa webu	111 750	Webová prezentace a správa webu	9 000
Mzdové náklady na IT techniky	5 229 345	Mzdové náklady na IT technika	2 486 224
Náklady na správu serverů	180 000	Náklady na správu serverů	2 630 000
Celkem	5 521 955	Celkem	5 125 224

6 Závěr

Tato práce byla věnována zvýšení efektivity informačních technologií v malém podniku, konkrétně maloobchodní síti prodejen „Brněnka“ spol. s r. o. V první části bakalářské práce byla rozebrána teoretická témata související s prací a tyto poznatky byly následně využity v části praktické. Dále jsem popsala metodický postup, který vycházel ze zadání bakalářské práce. Následující část byla věnována praktické části práce. Byla zde popsána společnost „Brněnka“, a analýza současného stavu ICT v podniku. Následovala analýza porovnání nákladů současného stavu a navrhovaných řešení. V poslední kapitole byla pomocí metody vícekritériárního rozhodování vybrána řešení, která s využitím prioritních kritérií stanovených vedením firmy u jednotlivých posuzovaných oblastí můžou kladně ovlivnit efektivitu nákladů

informačních technologií. V diskusi byly popsány různé návrhy řešení, které můžou vést ke zvýšení efektivity ICT v podniku. Veškeré návrhy změn byly konzultovány s vedením společnosti a jejich realizace je navržena vedením.

Ze strany vedení společnosti bylo při konzultaci jednotlivých návrhů pro mě příjemným překvapením kladné hodnocení návrhu na orientaci části sortimentu společnosti na regionální dodavatele BIO potravin. To však nebylo prioritním cílem moji práce.

Stanovený cíl práce „zvýšení efektivity informačních technologií v malém podniku“ byl tedy splněn.

Po důkladné analýze současného stavu, analýze nákladů a prozkoumání veškerých kritérií vedením podniku byly navrženy změny, díky kterým by se efektivita informačních technologií v podniku zvýšila. Věřím, že maloobchodní síť prodejen „Brněnka“ spol. s r. o. navržená řešení bude realizovat a realizace jí pomůže ke zvýšení efektivnosti využívání ICT a tím také k dalšímu zvýšení konkurenceschopnosti společnosti.

7 Literatura

AMEinfo.com. Linux vs. Windows security [online]. 20010 [cit.2015-12-06]. Dostupné z: <http://ameinfo.com/75175.htm>.

DANEL, Roman. Informační systémy-elektronická skripta [online]. 2011 [cit. 2014-11-15]. Dostupné z: http://homel.vsb.cz/~dan11/rd_is_skripta.htm

Ekonomika-management: Členění podniku. Ekonomika-management [online]. 2014 [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: <http://ekonomika-managment.studentske.cz/2009/06/cleneni-podniku>

Ekonomický software pro malé a střední firmy. System online [online]. © 2001 - 2013 [cit. 2013-06-30]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/clanky/ekonomicky-software-pro-male-a-strednifirmy.htm>

GÁLA, Libor, Jan POUR a Prokop TOMAN. Podniková informatika: počítačové aplikace v podnikové a mezipodnikové praxi, technologie informačních systémů, řízení a rozvoj podnikové informatiky. 1. vyd. Praha: Grada, 2006, 482 s. Management v informační společnosti. ISBN 80-247-1278-4.

HYRŠLOVÁ, Jaroslava a Jiří KLEČKA. Ekonomika podniku [online]. Vyd. 1. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2008, [10], 344 s., [14] s. příl. [cit. 2014-12-10]. ISBN 978-80-86730-36-3.

Informační systém [online]. 2012 [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: http://www.uur.cz/principy/pap/KapitolaD%5CD42_InformacniTechnologie_20061206.pdf

Informační systém K2 .. [online]. 2015 [cit. 2015-12-14]. Dostupné z: <http://www.k2.cz/cz/k2-software/informacni-system-k2.html>

Lehký úvod do problematiky podnikových informačních systémů. Business IT [online]. ©2011 – 2013 [cit. 2013-06-30]. Dostupné z: <http://www.businessit.cz/cz/podnikovy-informacni-system-uvod-moduly-funkcenasazeni-vyber.php>

MARTINOVIČOVÁ, Dana. Základy ekonomiky podniku. 1. vyd. Praha: Alfa Publishing, 2006, 178 s. Ekonomie studium. ISBN 80-868-5150-8.

Obchodní zákoník 2014 - úplné znění [online]. 2014 [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: <http://zakony.centrum.cz/obchodni-zakonik>

Ordis[online]. Praha, 2009, 2015 [cit. 2015-12-09]. Dostupné z: <http://www.w3.org/1999/xhtml>

POHODA [online]. Praha, 2009, 2015 [cit. 2015-12-09]. Dostupné z: <http://www.pohoda.cz/vyberte-si-variantu/>

Podpora systému výrobcem je důležitá kvůli bezpečnosti a podpore [online]. [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <https://support.microsoft.com/cs-cz/lifecycle?p1=11707>

Pokladní systém Gs5 [online]. Praha, 2009, 2015 [cit. 2015-12-09]. Dostupné z: <http://www.novum.cz/cs/produkt/pokladni-systemy-pro-samostatnou-prodejnu/pokladni-system-gs5>

POKORNÝ, Martin. Digitální technologie ve výuce. Vyd. 1. Kralice na Hané: Computer Media, 2009, 2 sv. (72, 80 s.). ISBN 978-80-7402-0

Porovnání poštovních klientů [online]. 2008 [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: <http://download.upol.cz/other/Postaklienti/porovnanipk.pdf>

SPILKOVÁ, Jana. Geografie maloobchodu a spotřeby: věda o nakupování. 1. vyd. Praha: Karolinum, 2012, 245 s. ISBN 978-80-246-1951-4.

Test internetových prohlížečů [online]. 2012 [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: <http://cdr.cz/clanek/test-internetovych-prohlizecu/internetove-prohlizece-v-testu>

Vše o počítačích: Co je hardware [online]. 2014 [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: <http://www.p-computer.estranky.cz/clanky/co-je-to-hardware.html>

Výhody a nevýhody outsourcingu. Technet.cz [online]. 15.4.2003 [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: http://technet.idnes.cz/vyhody-a-nevyhody-outsourcingu-da1-sw_internet.aspx?c=A030414_5206098_tec_prakticky

