

**ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI**  
**FAKULTA EKONOMICKÁ**

Bakalářská práce

**Informační technologie v podpoře podnikového  
nákupu**

**Information technology in purchase support**

Michael Igari

Cheb 2013



## **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

*„Informační technologie v podpoře podnikového nákupu“*

vypracoval samostatně pod odborným dohledem vedoucího bakalářské práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Chebu, dne .....

.....

Podpis autora

## **Poděkování**

Touto cestou bych velice rád poděkoval za spolupráci panu Ing. Karlu Kotousovi, vedoucímu sekce MTZ za poskytnuté informace a materiál v oblasti podnikového informačního systému MTZ. Dále bych rád poděkoval Ing. Milanu Krčínovi, za sjednanou spolupráci se společností Sokolovská uhelná, a.s. Veliký přínos mé práci přinesl pan Ing. Luboš Karpecki, který mi poskytl svou zatím nezveřejněnou analýzu využití ERP systému v české ekonomice, a tímto mu také děkuji. V neposlední řadě bych chtěl poděkovat paní Mgr. Lence Gladavské, D.E.A. za cenné připomínky a odborný dohled při psaní této práce.

## Obsah

Úvod.....	7
1 Význam informačních technologií pro podnikový nákup.....	9
1.1 Historie Informačních technologií .....	9
1.2 Význam IS/IT pro moderní hospodářský subjekt .....	10
1.3 Trendy informačních technologií.....	11
2 Představení společnosti Sokolovská uhelná, a.s.....	15
2.1 O firmě .....	15
2.2 Historie.....	16
2.3 Předmět činnosti.....	16
2.4 Charakteristika těžební části společnosti.....	17
2.4.1 Divize Těžba .....	18
2.4.2 Divize Zpracování.....	18
2.4.3 Divize služby.....	18
2.5 Orgány společnosti.....	19
2.6 Organizační struktura společnosti .....	20
2.7 Zaměstnanci společnosti .....	21
2.7.1 Vzdělání zaměstnanců.....	23
2.8 Dceřiné společnosti .....	23
3 Informační systém.....	27
3.1 Informační systém.....	27
3.2 Hlavní podnikové funkce IS.....	27
3.3 ERP systém .....	28
3.4 Analýza využití ERP systému na českém trhu.....	28
3.4.1 Rozbor malých, středních a velkých podniků. ....	30
3.4.2 Zhodnocení.....	31
3.5 Pořízení Informačního systému.....	31
3.6 Informační systém ve společnosti Sokolovská uhelná, a.s.....	32
3.6.1 Systém MTZ .....	32
3.7 Informační systém MTZ a jeho moduly.....	34
3.8 Elektronický poptávkový systém .....	34
3.8.1 Cíle elektronického poptávkového systému.....	35
3.9 CRM – řízení vztahu se zákazníkem.....	35

3.9.1 CRM v systému MTZ .....	35
3.10 Business Intelligence.....	36
3.10.1 Přínosy BI .....	36
3.10.2 Business Intelligence v systému MTZ .....	36
4 Nákup.....	37
4.1 Proces nákupu pomocí modulu elektronického poptávkového systému.....	38
4.2 Nákupní jednotky.....	45
4.2.1 Nákupní jednotky v Sokolovské uhelné.....	45
4.3 Seznam dodavatelů .....	45
4.4 Všeobecné podmínky dodávek .....	46
4.5 Produkty poptávané pomocí elektronického poptávkového systému .....	48
4.6 Výhody plynoucí z e-aukcí .....	50
4.7 Nevýhody e-aukcí .....	52
4.8 Hodnocení e-aukcí .....	52
4.9 Kontrolní logistické ukazatele.....	52
5 Návrh na zvýšení efektivity využívání IS .....	54
5.1 Zařazení do katalogu dodavatelů .....	54
5.1.1 Hlavní přínosy.....	56
5.2 Zpětná vazba zúčastněných.....	56
5.2.1 Struktura dotazníku .....	57
5.2.2 Zhodnocení došlých dotazníků .....	58
Závěr .....	59
Seznam tabulek .....	61
Seznam obrázků .....	61
Seznam použité literatury.....	63
Seznam příloh .....	66

## Úvod

Hlavním cílem každého podnikatelského celku je maximalizace zisku a zvyšování hodnoty společnosti. Po založení společnosti je zapotřebí zajistit její rozvoj. K tomuto je zapotřebí udržet stávající pracovníky a získávat nové, orientovat se podle požadavků trhu, vyrábět kvalitní výrobky, snižovat náklady a neustále zdokonalovat organizaci podniku. A právě tyto kritéria jsou hnací silou úspěšného podnikání a udržení své pozice v tržním hospodářství, které se potýká s řadou změn související s finanční krizí.

Autor této práce si zvolil několik hlavních cílů. Jedním z hlavních cílů je přiblížit význam informačních technologií pro moderní podnik a analyzovat situaci na českém trhu v oblasti informačních technologií. Dalším cílem je seznámení zkoumané společnosti „Sokolovská uhelná, a.s.“ a jejího informačního systému „MTZ“. K tomuto úkolu si autor zvolil menší cíle a to: analyzovat situaci na českém trhu, zjistit strukturu nákladů podniků pro zavedení a chod informačních systémů a nejčastěji využívané typy informačních systémů ve srovnání s velikostí podniků. Jako poslední autorův cíl bylo popsat fungování nákupu pomocí informačního systému MTZ ve zkoumané společnosti Sokolovská uhelná, a.s a navrhnout případné zlepšení pro efektivnější proces nákupu podniku.

V úvodu této práce je přiblížen význam informačních technologií pro podnikový nákup a dnešní trendy v oblasti informačních systémů. Tato kapitola obsahuje grafy analyzující české podniky s deseti a více zaměstnanci ve vybraných odvětvích ekonomické činnosti. Tuto analýzu provedl Český statistický úřad k prvnímu lednu 2012. Základní soubor pro toto šetření obsahoval 43 357 podniků a výběrový soubor 8 062 podniků.

Další částí práce je seznámení se společností Sokolovská uhelná, a.s, kde se nachází jak popis struktury společnosti, který se týká jednotlivých divizí, tak rozbor počtu zaměstnanců v posledních letech a výše jejich mezd. Tato kapitola také obsahuje seznámení dceřinými společnostmi, se kterými firma kooperuje.

Se seznámením společnosti souvisí seznámení s informačním systémem MTZ, teoretické seznámení s podnikovým informačním systémem a rozbor situace na českém trhu. Tyto témata obsahuje další kapitola, ve které byla velkým přínosem analýza nezávislého konzultanta a publicisty Ing. Lubomíra Karpeckího, který provedl

komplexní analýzu o využití informačních systémů v komerční části české ekonomiky. Tato zjištění byla získána osobním dotazováním představitelů více než šesti set významných tuzemských podniků a institucí. Tato kapitola obsahuje seznámení s informačním systémem MTZ, využívaném ve společnosti Sokolovská uhelná, a.s.

Následující kapitola se zabývá podnikovým nákupem v systému MTZ. Systém MTZ se skládá z mnoha modulů. Pro tuto práci si autor vybral modul elektronického poptávkového systému, který souvisí s tématem této kvalifikační práce a to „Informační technologie v podpoře podnikového nákupu“. Sokolovská Uhelná je jedna z prvních firem, která nakupuje celou škálu výrobků pomocí e-aukcí, díky kterým dosahuje veliké úspory, jak finančních prostředků, tak času potřebného k nákupu. V této kapitole je podrobně popsán proces nákupu, který řídí nákupčí pomocí systému MTZ.

V závěru práce se autor zaměřil na případné zlepšení nákupního procesu společnosti, kde navrhnul efektivní proces získání nových dodavatelů pomocí registračního formuláře na stránkách Sokolovské Uhelné. Tímto návrhem může společnost vytvářet aktivnější konkurenční prostředí, ze kterého může sama profitovat. Dalším doporučením je získání zpětné vazby s účastníky e-aukcí, pomocí zaslání dotazníku. Toto doporučení přináší aktuální pohled dodavatelů v oblasti spokojenosti práce s informačním systémem.



# **1 Význam informačních technologií pro podnikový nákup**

Tato kapitola slouží pro seznámení s informačními technologiemi a přiblížení významu pro moderní hospodářský subjekt. Je zde uveden výčet hlavních trendů doplněn o analýzu Českého statistického úřadu zaměřenou na podniky v české ekonomice.

## **1.1 Historie Informačních technologií**

Přelom 80. a 90. let se považuje za éru konce ručního zpracování dat. Nastupuje éra informačních technologií. A informační technologie se stávají tzv. strategickým zdrojem (obdobně jako kvalifikovaní lidé, suroviny, finance a zařízení) s výrazným dopadem na podnikatelský úspěch firmy.

Tato éra informační technologie vyžaduje vynaložení značných nákladů pro podnik. Na druhou stranu podnik získá strategickou zbraň pro získání strategické výhody v daném oboru podnikání, zvýšenou produktivitu práce, aktuální informace o potřebě trhu a o výsledcích prodeje.

V 90. letech se začala ve světové ekonomice projevovat zvyšující se globalizace. Podniky hledaly nové příležitosti a formy podnikání v jiných částech ekonomiky. Tím zvyšovaly svou velikost na trhu, jejímž důsledkem je větší počet zaměstnanců, velikost prodejů, zisku apod.

Ve stále se zvyšující míře propojenosti ekonomických činností podniků se staly informace resp. znalosti nejcennějším podnikovým zdrojem. Informace jsou data, kterým uživatel přisuzuje určitý význam, který uspokojí konkrétní objektivní informační potřebu svého příjemce. Nositelem informací jsou číselná data, text, zvuk, obraz, případně další smyslové vjemy. [6, s. 9]

Sběr, přenos, zpracování a uchování dat a informací pro potřeby uživatelů zajišťuje informační systém. Příkladem historického informačního systému jsou kartotéky, telefonní seznamy, kniha došlé pošty nebo účetnictví. Moderní informační systémy jsou spojené s informačními technikami (IS/IT).

Informační systémy a informační technologie (IS/IT) se koncem 20. století staly jedním z nejvýznamnějších faktorů ekonomik vyspělých zemí. Rozvoj informačních technologií výrazně ovlivňuje současné hospodářské prostředí a kvalita informačního

systemu podniku patří mezi strategické faktory prosperity a konkurenceschopnosti podniku. [9, s. 13]

## **1.2 Význam IS/IT pro moderní hospodářský subjekt**

V dnešní době je potřeba kvalitního informačního systému a informační technologie vyvolána v první řadě charakterem současného hospodářského prostředí a významem informací v tomto prostředí. Prudce rostoucí význam kvalitních informací pro úspěšnou existenci hospodářského subjektu se odráží v prudkém růstu informatizace společnosti. [9, s. 13]

Z uvedeného vyplývá značný význam informací o hospodářském okolí pro konkurenceschopnost podniku. Výrobce, resp. obchodní podnik, který není dobře informován o významném okolí tj. o platné legislativě v daném teritoriu, o situaci na trhu a o své pozici na tomto trhu, o špičkových výrobních technologiích, o potřebách zákazníků a jejich situaci, o možnostech všech dodavatelů a o stavu konkurentů, nemůže získat na trhu významné postavení. Spíše je pravděpodobné, že v konkurenci podlehne. [9, s. 17]

Význam informací a tím i význam IS/IT neustále roste i při řízení vnitropodnikových aktivit. Aby mohl management podniku pružně přizpůsobit podnik měnícím se podmínkám okolí, musí informační systém podniku být schopen s velmi krátkou dobou odezvy poskytovat informace o stavu a vývoji všech zdrojů podniku a o stavu vývoji nákladů a rentability jednotlivých hospodářských středisek a jednotlivých výrobků a služeb. [9, s. 17]

### **IS/IT jako nástroj hospodářské soutěže – nové služby**

Některé firmy využívají funkcí informačního systému k získání výhody nad konkurencí tím, že pomocí informačního systému poskytují nové vysoce kvalitní služby. Klasickým příkladem je například zavedení bankomatů jednotlivých bank, kde jednotlivé terminály bankomatů jsou propojené s informačním systémem bank. Zavedením bankomatů získaly jednotlivé banky náskok nad svou konkurencí, který se projevil v ekonomickém výsledku banky.

## **IS/IT a poskytování informací zákazníkům**

Logickým důsledkem zvláštností informace jako podnikového zdroje je požadavek, že by informace uložené v „IS podniku“ měly být neustále k dispozici co nejširšímu okruhu uživatelů a pracovníci by měli být motivováni k jejich maximálnímu využívání. [9, s. 20]

Druhou stranou mince širokého využívání informací uložených v „IS podniku“ je povinnost ukládání informací do IS. Jsou-li informace tak cenným zdrojem, je velmi žádoucí, aby pracovník, který nějakou relevantní informaci získá, ji co nejrychleji uložil do IS a dal ji tak k dispozici i všem ostatním pracovníkům. [9, s. 20]

### **1.3 Trendy informačních technologií**

Je jasné, že vznik a vývoj informační společnosti není možný bez vývoje informačních technologií (IT), které se tím stávají hlavním motorem společenských změn.

Prudká dynamika rozvoje informačních technologií má mnoho podob a směrů. Hlavními směry rozvoje jsou zejména:

**„Totální digitalizace“** při které jsou všechny formy zpracovávání údajů o jevech, událostech a stavech okolního světa zachycovány a zpracovávány digitálně, tj. v podobě binární soustavy „0“ a „1“. [6, s. 10]

**„Totální“ komunikace**, která dnes funguje na bázi datové komunikace propojující dosud izolované prvky. Zejména s externími obchodními partnery, dodavateli, zákazníky, peněžními ústavami, místní správou a ostatními institucemi. Rozvoj této „Totální“ komunikace je zapříčiněn vývojem technologie internetu. Tuto technologii využívá tzv. „nová (digitální) ekonomika“, což vede v globalizaci celosvětové ekonomiky. [6, s. 11]

**Důraz na rozvoj informační infrastruktury**, který znamená, že důležitým prvkem IS již není jenom hardware (HW) a software (SF), ale že stejně důležití jsou lidé (PW) jako aktivní součást informačního systému a správná data (DW), bez kterých by žádný IS nemohl fungovat. V neposlední řadě je to také úroveň celkového zakomponování informačního systému do podnikatelského systému řízení (OW). Informační infrastrukturu je možno vyjádřit vzorcem:  $IS = HW + SW + PW + DW + OW$ . [6, s. 12]

**Re-engineering procesů (Business Process Reengineering – BPR)**, který vyplývá z požadavku právě výše uvedené konsistence IS s podnikovými procesy. Celý proces stojí na faktu, že musí dojít k významné změně ve způsobu fungování podniku.

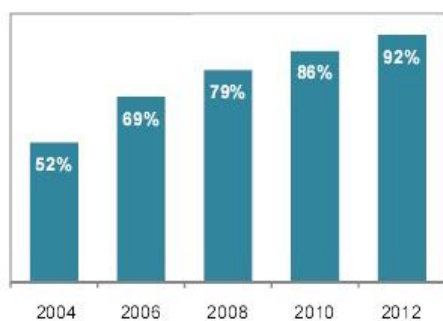
**Dodavatelské řešení/outsourcing**, řešení vyplývající z celkové ekonomiky, která tlačí podniky k tomu, aby soustředily své síly na to, „co je živí“ co „umějí dělat“ a vše ostatní si nakoupily od těch, kteří to umějí lépe než oni. Na trhu jsou již dnes stovky firem, které se specializují na vývoj, dodávku a zavádění IS. Firmy disponují vysoce profesionálním personálem a značnými zkušenostmi. Tyto firmy dosahují velmi nízkých nákladů v důsledku opakovaných dodávek. [6, s. 12]

Za rychlým rozvojem informačních technologií stojí také stále se zvyšující rozšíření internetu.

**Internet** je celosvětová síť, jejíž „páteř“ tvoří určitý počet vysokorychlostních sítí, které jsou vzájemně propojené v bodech tzv. Network Access Point. [6, s. 121]

Obrázek č. 1 znázorňuje pomocí grafu situaci podniků v České Republice využívající vysokorychlostní připojení za posledních 5 let, kde je patrný zvyšující se trend využití vysokorychlostního připojení. Tento trend je zapříčiněn nižší cenou internetu a potřebou podniku přenášet stále větší objemy dat. Obrázek č. 2 znázorňuje procentuální podíl využívaného vysokorychlostního internetu v České Republice za posledních 10 let, kde se společnosti dělí na dvě kategorie. Jednou kategorií je skupina využívající internet pomalejší než 2Mb/s a druhou skupinou je část podniků využívající rychlejší internet než 2Mb/s .

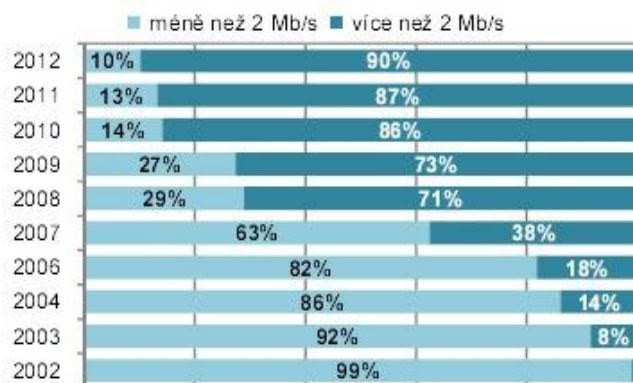
**Obr. č. 1:** Podniky s vysokorychlostním připojením



\*podíl na celkovém počtu podniků (v %)

**Zdroj:** [17, s. 4]

**Obr. č. 2:** Podniky podle rychlosti připojení



\*\*podíl na celkovém počtu podniků s internetem (v %)

**Zdroj:** [17, s. 4]

### Využití technologií internetu v podnikové praxi

**Intranet-** přenesení technologií používaných v Internetu do lokální podnikové sítě. Jedná se o menší síť využívanou menší skupinou uživatelů (například podniky, školy). Tato síť se využívá například ke komunikaci v rámci organizace. Například pomocí chatu, e-mailu nebo blogu. Typickým obsahem Intranetu jsou informace jako pravidla, postupy, dokumenty a formuláře potřebné v podniku. Hlavním znakem Intranetu je omezený přístup externích subjektů.

**Extranet:** rozšíření intranetové sítě za hranice organizace. Jedná se buď o síť propojující několik intranetových sítí v různých lokacích, nebo o intranetovou síť nabízející své služby přímo přes veřejný internet. Přístup na extranet je však omezen pouze pro autorizované uživatele.

Obrázek č. 3 informuje o využívaných podnikových sítích v České Republice dle velikosti podniku. Z grafu je patrné, že nejčastější sítí je firemní počítačová síť, která se bere jako propojení aspoň dvou počítačů za účelem sdílení informací, souborů, interních e-mailů a jiných aplikací v rámci podniku.

**Obr. č. 3:** Podniky používající firemní počítačovou síť a související technologie v ČR



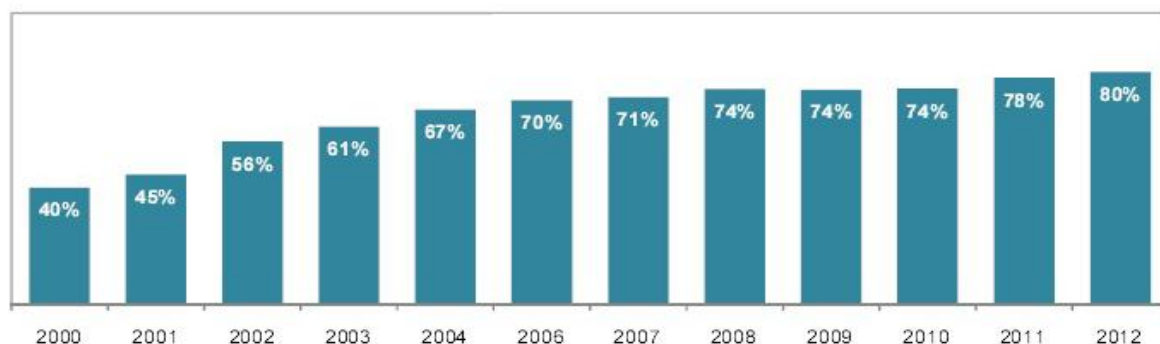
**Zdroj:** [17, s. 3]

**E-mail** – Jedná se o elektronickou poštu přes elektronické komunikační systémy. Podniky takto komunikují se svými dodavateli a zákazníky. Šetří tím náklady na čas a finance.

**Webové stránky** – Jedná se o dokument, který je možné pomocí Internetu a webového prohlížeče zobrazit na vybraném počítači. Firmy využívají webové stránky k prezentaci společnosti a nabízených produktů či služeb. Cílovou skupinou jsou potenciální zákazníci, současní zákazníci, obchodní partneři, zaměstnanci, akcionáři či odborná veřejnost.

Obrázek č. 4 znázorňuje procentní podíl podniků v České Republice provozujících vlastní podnikové webové stránky. Zde je také vidět stále se zvyšující trend. Nejčastěji nabízenou službou na webových stránkách je prohlížení katalogů a ceníků nabízených výrobků a služeb.

**Obr. č. 4:** Podniky v ČR s webovými stránkami



\*podíl na celkovém počtu podniků v dané velikostní a odvětvové skupině (v %)

**Zdroj:** [17, s. 8]

## 2 Představení společnosti Sokolovská uhelná, a.s.

**Obr. č. 5:** Logo společnosti Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s



**Zdroj:** Podnikové zdroje, 2013

### Profil společnosti

Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s. je vedená v obchodním rejstříku, spravující Krajským soudem v Plzni.[14]

**Datum zápisu:** 23. srpna 2002

**Obchodní firma:** Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s.

**Sídlo:** Staré náměstí 69, Sokolov, PSČ 356 01

**Identifikační číslo:** 263 48 349

**Akcie:** 20 ks kmenové akcie na jméno ve jmenovité hodnotě 100 000,- Kč, které mají podobu cenného papíru. Akcie společnosti jsou převoditelné jen s předchozím souhlasem představenstva.

**Základní kapitál:** 2 000 000,- Kč

Splaceno: 2 000 000,- Kč

**Statutární orgán:** valná hromada, představenstvo, dozorčí rada

### 2.1 O firmě

Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s., je těžební a zpracovatelská společnost a je nejmenší ze tří společností, které se zabývají těžbou hnědého uhlí v ČR. Těží a zpracovává hnědé uhlí sokolovské pánve z ložisek v západní části podkrušnohorského hnědouhelného revíru. Organizačně je uspořádána do tří divizí. Divize Těžba a Zpracování jsou divize výrobní, divize Služby pak pokrývá společné, obslužné a údržbové činnosti. [19, s. 10]

Společnost se dlouhodobě zabývá úpravou pevných paliv a tzv. energochemického přetváření na ekologicky čisté či přijatelné energie a paliva. Centrem těžební činnosti je přibližný střed lázeňského trojúhelníku (Karlovy Vary – Mariánské Lázně – Františkovy Lázně). Hlavním cílem společnosti je respekt k ochraně životního prostředí jak na lázeňské termální prameny, tak na přetváření krajiny. [19, s. 10]

## **2.2 Historie**

Historie zpracovatelské části společnosti Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s., se začíná psát v roce 1960, kdy byla zahájena výstavba tehdejšího Kombinátu pro využití hnědého uhlí ve Vřesové. Zpracovatelský závod představoval tehdy především zdroj svítíplynu. V roce 1975 byl v rámci koncernu Hnědouhelné doly a briketárny Sokolov založen koncernový podnik Palivový kombinát Vřesová, jehož součástí se staly kromě zpracovatelského závodu ve Vřesové i těžební závody Jiří a Družba. V roce 1990, po ukončení činnosti koncernu Hnědouhelné doly a briketárny Sokolov, byl založen samostatný státní podnik Palivový kombinát Vřesová. Privatizací vznikla od 1. 1. 1994 Sokolovská uhelná, akciová společnost a následně, po odprodeji státního podílu, byla v roce 2004 dokončena privatizace společnosti. Následnická firma, Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s., je plně v soukromém vlastnictví. [18, s. 11]

## **2.3 Předmět činnosti**

Hlavním předmětem činnosti Sokolovské uhelné, a.s. je především dobývání uhlí, jeho úprava a transformace na ušlechtilé druhy energií a obchodní činnost s výslednými produkty, jimiž jsou [19]:

- uhlí pro průmysl a energetiku, tříděné uhlí pro průmysl a obyvatelstvo;
- brikety včetně svazků a balíčků pro tuzemské odběratele i export;
- energoplyn pro vlastní paroplynovou elektrárnu;
- karboplynové produkty vznikající při výrobě energoplynu, kyselina sírová;
- elektrická energie z tepelné elektrárny a paroplynové elektrárny;
- teplo při zásobování Karlových Varů, Chodova, Nejdku, Nové Role i dalších obcí;
- teplo při zásobování průmyslových podniků v regionu;
- technické plyny (dusík, kyslík), jíly pro výrobu keramzitu.



**Dalšími předměty činnosti jsou:**

- montáž, údržba a servis telekomunikačních zařízení;
- nákup, prodej a skladování zkapalněných uhlovodíkových plynů v tlakových nádobách;
- provozování drážní dopravy na základě licence;
- výroba, dovoz a prodej chemických látek a chemických přípravků;
- poskytování telekomunikačních služeb;
- periodické zkoušky nádob na plyny a plnění nádob plyny;
- provádění staveb, jejich změn a odstraňování.

Dále se společnost zabývá také ekologickou činností, která je zaměřena hlavně na rekultivaci pozemků dotčených povrchovou těžbou a na zpracování a likvidaci odpadů. S touto činností se započalo ve 40. letech našeho století.

Roční těžba uhlí se pohybuje okolo 7 mil. tun hnědého uhlí, z toho se přes 3 mil. tun prodává v tuzemsku i zahraničí. Společnost je významným výrobcem elektrické energie v republice a tržby za elektrickou energii a teplo soustavně přesahují polovinu celkových tržeb společnosti.

Výhled společnosti je založen na dlouhodobém záměru efektivního vytěžení zásob hnědého uhlí ze sokolovské pánve. Většina vytěženého uhlí je zpracována ve vlastních zpracovatelských technologiích na elektrickou energii, teplo v klasické tepelné elektrárně a zejména pak v moderní paroplynové elektrárně. [19, s. 10]

**2.4 Charakteristika těžební části společnosti**

Jedná se o prostorově rozložený podnik, dělí se uložením uhelných zásob. Základnu společnosti tvoří v současné době tři divize. Lze je rozdělit na těžební část (Divize Jiří, Divize Družba), zpracovatelskou část (Divize tlaková plynárna, Divize energetika) a část Divize Služby.

### **2.4.1 Divize Těžba**

Divize Těžba se skládá se sloučených divizí Jiří a Družba. V současné době těží uhlí pouze velkolom Jiří. První uhlí z dolového pole Družba se očekává v roce 2023.

Kromě hnědouhelného lomu provozuje divize Těžba rovněž kamenolom Horní Rozmysl. V roce 2011 bylo v tomto kamenolomu vytěženo téměř 600 tis. tun kameniva, které se používá především na výstavbu přístupových cest, drenáží a k podsypu železných tratí. [19, s. 11]

### **2.4.2 Divize Zpracování**

Zpracovatelská část zahrnuje technologie zpracování uhlí a jeho přeměny na ušlechtlejší formy energií: Principem výroby ve zpracovatelské části je provoz navazujících chemicko-technologických procesů přípravy a úpravy základních surovin, výroby páry, zplyňování hnědého uhlí, čištění vyrobeného plynu, zpracování a čištění doprovodných látek a odpadů a v konečné fázi využití čistého plynu (energoplynu) pro výrobu elektrické a tepelné energie.

V roce 2006 byla provedena zásadní organizační změna v uspořádání zpracovatelské části ve Vřesové.

Z dřívějších divizí Energetika a Tlaková plynárna vznikla sloučením jedna divize – divize Zpracování.

Zpracovatelskou část SU tvoří tři hlavní výrobní technologie – úprava uhlí, výroba plynu a výroba elektřiny a tepla. [19, s. 12]

V tepelné elektrárně se připravuje uhelná „vsázka“, která slouží pro výrobu plynu v tlakové plynárně. Pomocí technologií drcení, sušení a třídění uhlí. Nově společnost zavedla zařízení pro mletí sušeného uhlí pro výrobu a expedici sušeného hnědouhelného prachu.

### **2.4.3 Divize služby**

Divize Služby realizuje v rámci zajišťovaných činností většinu obslužných procesů, které podstatnou měrou ovlivňují naplnění stanovených cílů výrobních divizí.

## **Činnost divize je soustředěna především na následující oblasti:**

- oblast údržby výrobních zařízení a technologií;
- oblast materiálně – technického zásobování;
- oblast přepravy materiálu a přepravy osob, včetně údržby vozidel a dopravních služeb;
- oblast telekomunikačních služeb;
- oblast služeb měření a regulace;
- realizace výkonů spojených se správou budov a ubytoven;
- oblast ostrahy majetku společnosti;
- činnost podnikového hasičského záchranného sboru;
- rekultivační činnost.[19, s. 14]

## **2.5 Orgány společnosti**

Jménem společnosti jedná navenek ve všech věcech představenstvo, a to společně předseda a místopředseda představenstva, nebo společně předseda či místopředseda představenstva a jeden člen představenstva. [13]

### **Dozorčí rada:**

**Ing. František Štěpánek**  
předseda dozorčí rady

**Ing. Jaroslav Rokos, MBA**  
1. místopředseda dozorčí rady

**Jan Smolka**  
2. místopředseda dozorčí rady

**Ing. Miroslav Soural**  
člen dozorčí rady

**Jiří Blažek**  
člen dozorčí rady

**Radovan Třešňák**  
člen dozorčí rady

**Ing. Josef Michalský**  
člen dozorčí rady

**Ing. Jiří Kubínek**  
člen dozorčí rady

### **Představenstvo:**

**Ing. Jiří Pöpperl**  
předseda představenstva  
pověřený řízením úseku Vedení společnosti

**Ing. František Kastl**  
místopředseda představenstva  
pověřený řízením Výrobně obchodního úseku

**Ing. Zbyšek Klapka, MBA**  
člen představenstva  
pověřený řízením Ekonomického úseku

**Ing. Miroslav Mertl**  
člen představenstva  
pověřený řízením Personálního úseku

**Ing. Zdeněk Bučko**  
člen představenstva  
pověřený řízením Technického úseku

### **Představenstvo:**

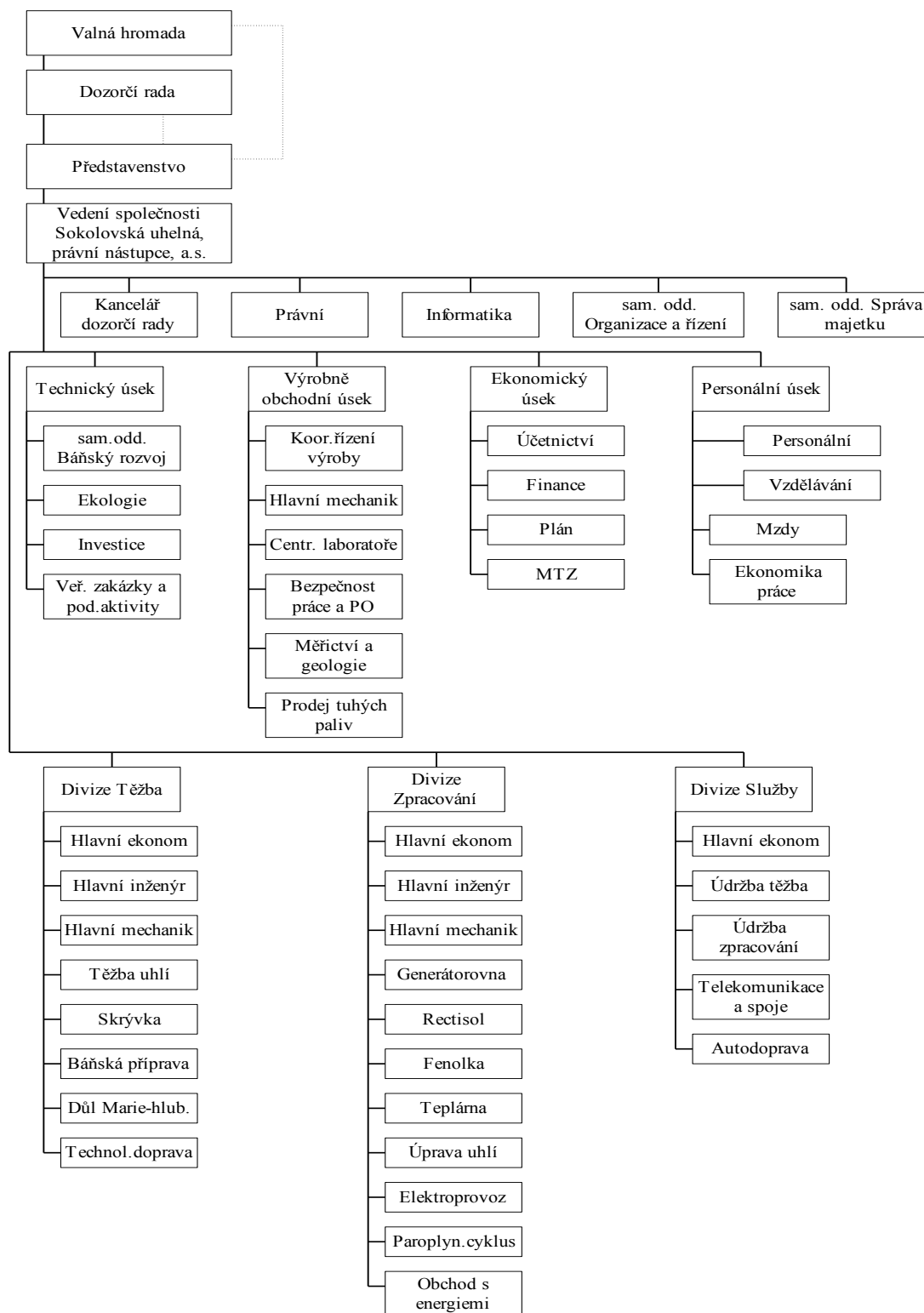
**Ing. Zdeněk Kupr**  
ředitel divize Těžba

**Ing. Pavel Homola**  
ředitel divize Zpracování

**Ing. Vít Čurda**  
ředitel divize Služby

## 2.6 Organizační struktura společnosti

Obr. č. 6: Organizační struktura společnosti 2013



Zdroj: [12]

## 2.7 Zaměstnanci společnosti

Stav zaměstnanců se v průběhu několika let snižuje. Tento proces je postupnou sociálně citlivou snahou o dosažení cílového stavu v roce 2015, který souvisí se snížením objemu těžby uhlí. V posledních letech se projevil vliv důchodové legislativy u výpočtu předčasných důchodů. Mnozí zaměstnanci vyhodnotili tento jev pozitivně a odešli do předčasného důchodu.

Firma stojí za svou vnitropodnikovou strategií, starat se co nejlépe o své zaměstnance. Ne nadarmo se v Karlovarském kraji říká, že Sokolovská Uhelná je jistota. Pokud zaměstnanec přijde v podniku o své pracovní místo, podnik se snaží tomuto zaměstnanci najít jiné se stejnou kvalifikací. V roce 2011 došlo k 135 vnitropodnikovým převodům zaměstnanců. Tuto personální situaci společnosti ovlivnilo sloučení bývalých divizí Jiří a Družba do jedné divize. Dalo by se říci, že tato strategie brání náboru nových zaměstnanců. Sokolovská uhelná se každoročně snaží nabírat nové zaměstnance z řad nově vyučených. Společnost má uzavřenou smlouvu o dlouhodobé spolupráci s Integrovanou střední školou ekonomickou (ISŠTE).

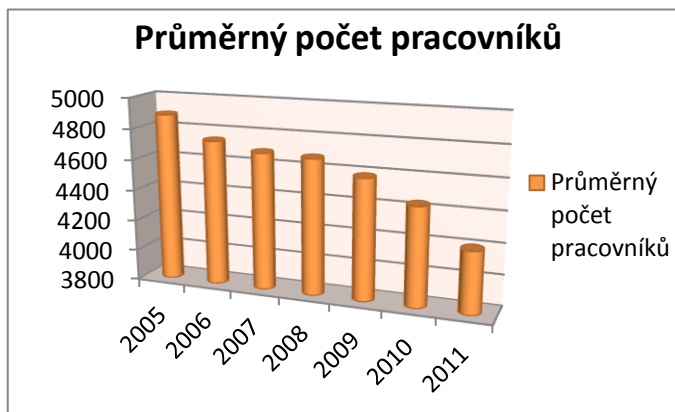
**Tab. č. 1:** Přehled průměrného počtu zaměstnanců a průměrných mezd za 7 let

Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Průměrný počet pracovníků	4888	4739	4686	4675	4582	4439	4200
Průměrná měsíční mzda	21125	23472	25513	28225	30298	30062	30194

**Zdroj:** Vlastní zpracování dle údajů společnosti, 2013

Tabulka č. 1 znázorňuje počet zaměstnanců Sokolovské uhelné v uplynulých 7 letech. Je zde vidět, že počet těchto zaměstnanců stále klesá. Pro lepší přehlednost tuto skutečnost zobrazuje graf č. 7. Pro rok 2013 by se počet zaměstnanců měl pohybovat okolo 3910 osob. Tohoto stavu, dle Sokolovské uhelné, jde docílit přirozenou fluktuací. Takže nebude nutné přistupovat k žádnému hromadnému propouštění. Do roku 2015 by měl celkový počet zaměstnanců Sokolovské uhelné obdobným způsobem klesnout na hranici 3500 osob. V důsledku to znamená, že firma nebude až na výjimky přijímat nové zaměstnance takzvaně zvenčí. Místo toho se bude nadále snažit volné pozice obsazovat především lidmi z řad vlastních zaměstnanců. [10]

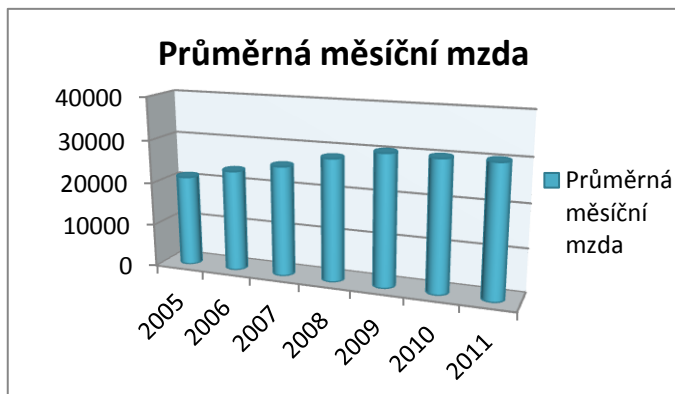
**Obr. č. 7:** Průměrný počet pracovníků



**Zdroj:** Vlastní zpracování, 2013

Tabulka č. 1 také zobrazuje průměrnou měsíční mzdu za uplynulých 7 let. Zde je patrný vysoký nárůst do roku 2009. Po roku 2009 průměrná mzda pracovníků kolísala kolem této částky a nevykazovala nějaké větší výkyvy. Pro lepší přehlednost tohoto jevu slouží graf č. 8.

**Obr. č. 8:** Průměrná měsíční mzda



**Zdroj:** Vlastní zpracování, 2013

Pro rok 2013 se předpokládá vyšší mzda pro čtyři tisíce zaměstnanců v průměru o 2 procenta, což činí pět set padesát korun. Zaměstnancům navíc zůstanou v plné míře zachovány dosavadní sociální výhody. [10]

### 2.7.1 Vzdělání zaměstnanců

V oblasti vzdělání je společnost od listopadu 2010 zapojena do neregionálního projektu č. CZ.1.04/1.1.06/52.00033 „Zvyšování kvalifikace a konkurenceschopnosti zaměstnanců oborů v rámci Zaměstnavatelského svazu důlního a naftového průmyslu“ Jde o čerpání dotace Evropského sociálního fondu v ČR na vzdělávání v rámci Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost. V rámci tohoto programu došlo k proškolení 69 zaměstnanců. [19, s. 27]

- 25 – manažerské vzdělání mistrů,
- 10 – manažerské vzdělání vedoucích sekcí,
- 26 – obsluh stavebních strojů,
- 8 – řidičů skupiny „C“.

V roce 2011 byla vlastním akreditovaným školicím střediskem pro držitele průkazu profesní způsobilosti řidiče proškoleno 723 řidičů. V rámci spolupráce s ISŠTE je pravidelně organizován přípravný kurz k získání výučního listu oboru zámečnick, který je určen zaměstnancům s chybějící kvalifikací nebo vyučeným v jiném než požadovaném oboru. [19, s. 27]

## 2.8 Dceřiné společnosti

Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s. je mateřskou společností pro několik dceřiných společností, se kterými spolupracuje.

Zde je seznam společností a procentuální majetkový podíl.

### FK Baník Sokolov a. s.

Obr. č. 9: Logo FK Baník Sokolov



Zdroj: Podnikové zdroje, 2013

Společnost zastřešuje kompletní činnost stejnojmenného fotbalového klubu, jehož A-tým hraje druhou fotbalovou ligu. Vytvořením centra kopané v Sokolově pro celý Karlovarský kraj zajišťuje provoz dalších dvanácti mužstev ve třech kategoriích (dorost, žáci a přípravky včetně vstupního výběru).

- Majetkový podíl SU: 100 %

### **Golf Sokolov a. s.**

**Obr. č. 10:** Logo Golf Sokolov a.s.



**Zdroj:** Podnikové zdroje, 2013

Hlavním předmětem činnosti společnosti je provozování golfového areálu a organizování golfových soutěží. Od roku 2011 společnost dále zabezpečuje lesnické rekultivace pro Sokolovskou uhelnou.

- Majetkový podíl SU: 100 %

### **Koupaliště Michal s. r. o.**

**Obr. č. 11:** Logo Koupaliště Michal s.r.o.



**Zdroj:** Podnikové zdroje, 2013

Předmětem činnosti je zejména provozování vodního areálu Michal, který je ve vlastnictví Sokolovské uhelné. Koupaliště se nachází, v blízkosti rychlostní komunikace R6.

- Majetkový podíl SU: 90 %



## **Romania, s. r. o.**

**Obr. č. 12:** Logo hotel Romania



**Zdroj:** Podnikové zdroje, 2013

Společnost provozuje hotel Romania v centru Karlových Varů naproti hotelu Thermal. Hotel Romania nabízí ubytování včetně snídaně v jedno, dvou, i třílůžkových pokojů. Celková kapacita hotelu je 61 lůžek.

- Majetkový podíl SU: 100 %

## **Sokorest, s. r. o.**

**Obr. č. 13:** Logo Sokorest



**Zdroj:** Podnikové zdroje, 2013

Společnost zajišťuje služby závodní stravování Sokolovské uhelné i cizích organizací.

Společnost se člení na dvě divize, přičemž divize Vintířov zabezpečuje na základě mandátní smlouvy závodní stravování a další stravovací služby pro Sokolovskou uhelnou v jejích závodních zařízeních. Dále nabízí kompletní cateringový servis tj. nejen výrobu lahůdek, ale i komplexní zajištění rautů, banketů, svateb nebo velkých plesů. Divize Karlovy Vary exkluzivně zajišťuje stravovací služby v KV Aréně. [19, s. 17]

- Majetkový podíl SU 100 %

## **SUAS - sanační, s. r. o.**

Společnost zajišťuje a organizuje provádění revitalizačních akcí.

- Majetkový podíl SU: 100 %

**SUAS - stavební, s. r. o.**

Společnost zajišťuje veškeré stavební opravy pro Sokolovskou uhelnou i externí odběratele a provozuje vlastní truhlárnu.

- Majetkový podíl SU: 100 %

**SUAS-teplárenská s. r. o.**

Společnost zajišťuje provozování teplárenských zařízení.

- Majetkový podíl SU: 100 %

**SUAS - skládková, s.r.o.**

Společnost provozuje skládku komunálního odpadu v blízkosti obce Vřesová, dále pak výkupnu surovin včetně nebezpečných odpadů v Chodově.

- Majetkový podíl SU: 51 %

### 3 Informační systém

Představení informačního systému a analyzování hlavních podnikových funkcí.

#### 3.1 Informační systém

Informační systém můžeme definovat podle Molnára [6, s. 10] následovně: Informační systém (IS) je soubor lidí, technických prostředků a metod (programů), zabezpečujících sběr, přenos, zpracování, uchování dat, za účelem prezentace pro potřeby uživatelů činných v systémech řízení. Jinak také řečeno systém je množina vzájemně propojených komponent, které musí pracovat dohromady pro celý systém tak, aby tento systém naplnil daný účel (systémy s cílovým chováním). Znamená to také, že změna v jednom prvku se vždy nějak dotkne ostatních prvků. *(Např. předpokládejme, že pokud prodejní oddělení prodá více výrobků, než bylo očekáváno, výrobní oddělení musí platit drahé přesčasy či nakupovat materiál za vyšší ceny. Tak se může stát, že podnik jako celek může být ztrátový.)*

#### 3.2 Hlavní podnikové funkce IS

Funkční strukturu podnikových funkcí IS zajišťují různé programové systémy a moduly na podporu [6, s. 16]:

- marketingu,
- vývoje a konstrukce výrobku,
- tvorby technologických postupů,
- plánování výroby,
- řízení výroby,
- řízení nákupu a skladů,
- řízení distribuce a prodeje výrobků,
- řízení finančních zdrojů,
- řízení lidských zdrojů,
- řízení energetického hospodářství podniku,
- řízení oprav a údržby technologického zařízení,
- a řadu dalších funkčních oblastí podniku.

### 3.3 ERP systém

„ERP jsou aplikace, které představují softwarová řešení užívaná k řízení podnikových dat a pomáhá plánovat celý logistický řetězec od nákupu přes sklady po výdej materiálu, řízení obchodních zakázek od jejich přijetí až po expedici, včetně plánování vlastní výroby a s tím spojené finanční a nákladové účetnictví i řízení lidských zdrojů.“

Systém ERP ale může být chápán i jako parametrizovatelný tj. hotový software, který podniku umožňuje automatizovat a integrovat jeho hlavní podnikové procesy, sdílet společná data a umožnit jejich dostupnost v reálném čase.

V neposlední řadě pak ERP představuje jádro podnikového informačního systému, které spolu s aplikacemi SCM, CRM a BI tvoří rozšířené jádro ERP. [1, s. 66]

### 3.4 Analýza využití ERP systému na českém trhu

Autor zde představí zatím nepublikovanou analýzu nezávislého konzultanta a publicisty Ing. Lubomíra Karpeckího. Tato analýza vychází z komplexních informací o využití ICT v komerční části české ekonomiky, jež byly získány osobním dotazováním představitelů více než šesti set významných tuzemských podniků a institucí. Přibližně polovina těchto subjektů přitom v době jejich dotazování zaměstnávala od 250 do 999 pracovníků. Zbývající polovina pak připadala rovným dílem na velké podniky zaměstnávající více než tisícovku pracovníků na straně jedné a naopak méně než 250 pracovníků na straně druhé (viz tabulka č. 2).

**Tab. č. 2:** Struktura dotazovaných ekonomických subjektů

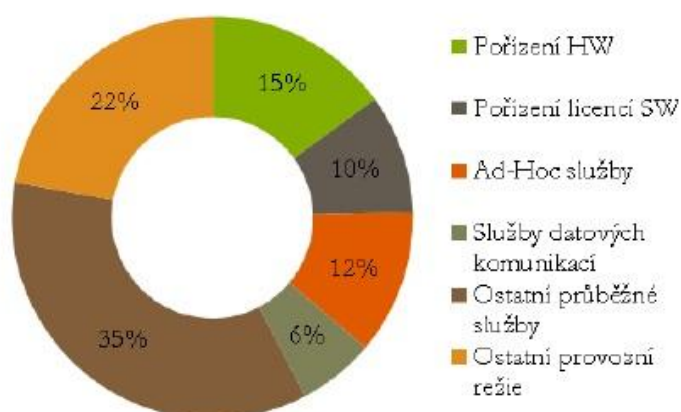
Dotazované subjekty podle počtu pracovníků	Počet dotazovaných subjektů celkem	Počet pracovníků dotazovaných subjektů	Počet subjektů z výrobních odvětví	Počet subjektů z odvětví služeb
Velmi velké podniky s 1000 a více pracovníky	169	546 400	99	70
Velké podniky s 250 až 999 pracovníky	318	156 900	235	83
Malé a střední podniky s méně než 250 pracovníky	162	24 800	117	45
Celkem za všechny velikostní skupiny	649	728 100	451	198

Zdroj: [16, s. 1]

Podle počtu pracovníků tak reprezentují všechny dotazované podniky a instituce dohromady více než jednu čtvrtinu komerční části české ekonomiky.

Souběžně přitom byly zjišťovány také výdaje dotazovaných podniků na pořízení a provoz ICT, jejich celková roční výše se blíží čtyřiceti miliardám Kč (viz obrázek č. 14).

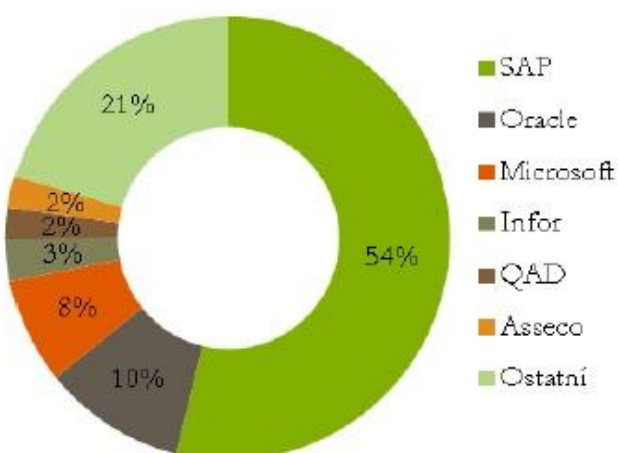
**Obr. č. 14:** Struktury výdajů na pořízení a provoz ICT



**Zdroj:** [16, s. 1]

Na obrázku č. 15 je vidět struktura ERP-aplikací podle počtu koncových uživatelů, kde největší zastoupení trhu má ERP systém SAP.

**Obr. č. 15:** Struktura ERP-aplikací podle počtu koncových uživatelů



**Zdroj:** [16, s. 1]

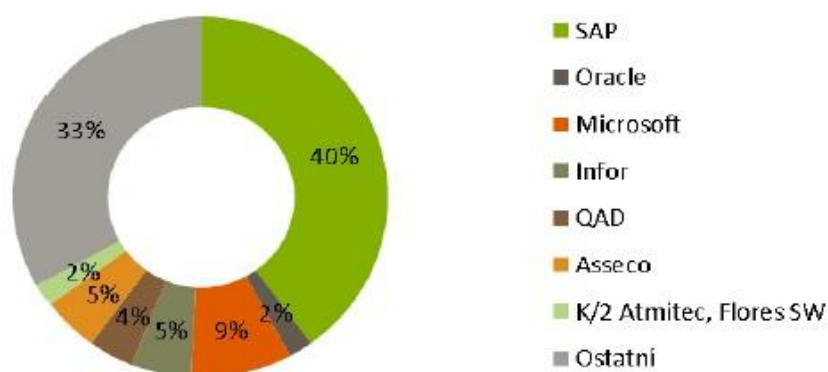
### 3.4.1 Rozbor malých, středních a velkých podniků.

Pro důkladnější analýzu si rozdělíme strukturu využívaných aplikací na dvě hlavní skupiny, jednou skupinou jsou malé a střední podniky s méně než 250 pracovníky a druhou skupinou jsou velké podniky s počtem pracovníků v rozmezí 250 až 990, kde zjistíme hlavní rozdíly v nejrozšířenějším využívaném systému ERP.

#### Velké podniky

Ve skupině velkých podniků je vidět, že nepoužívanějším ERP systémem je SAP zabírající celkem 40% podíl na trhu. 33% trhu využívá jiný ERP systém. Může to být systém svépomoci vytvořen pro přesné potřeby podniku nebo méně známější systémy.

**Obr. č. 16:** ERP systémy v podnicích s 250 až 999 pracovníky

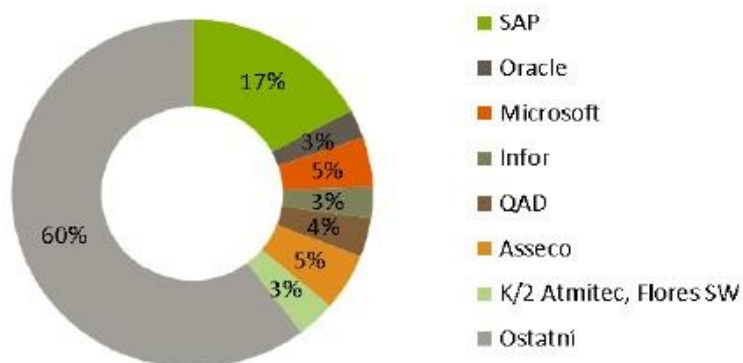


**Zdroj:** [16, s. 2]

#### Malé a střední podniky

Ve skupině malých podniků je nejčastěji využíván systém vlastní výroby. Je to z toho důvodu, že v podnicích do 250 zaměstnanců je snazší nasazení těchto systémů. 17% podíl na trhu si stále drží nejčastěji využívaný ERP systém SAP.

**Obr. č. 17:** ERP systémy v podnicích s méně než 250 pracovníky



**Zdroj:** [16, s. 4]

### 3.4.2 Zhodnocení

Zkoumaná analýza dokazuje, že tyto zahraniční systémy mají v České republice stále vyšší uživatelskou základnu a firmám se daří tuto základnu koncových zákazníků rozšiřovat stále se vyvíjejícím systémem. Cílem firem vyvíjející tyto ERP systémy je co nejvíce standardizovat pro komplexnější podporu nezákladnějších procesů podniku. Díky stále se rozvinutějším a cenově dostupnějším ERP systémům je pořízení pro menší podniky výrazně snazší.

Na trhu jsou k dispozici různé moduly a nadstavby těchto systémů, které využívají spíše větší podniky pro snadnější plánování a řízení celého podniku. V konečném důsledku cena těchto nadstaveb je nižší než vývoj firmy svépomocí.

Zavedením systému přímo na míru podniku se zabývá velká spousta outsourcingových firem, které nabízejí i neustálý dohled a správu celého systému.

### 3.5 Pořízení Informačního systému

Při pořízení Informačního systému si podnik pokládá otázku: „*koupit nebo vyvinout*“?

Na trhu je možnost externího zdroje (tzv. outsourcing), kdy specializovaná firma zajistí implementaci jejich IS a následnou správu. Hlavním přínosem je fakt, že podnik má přehled o všech nákladech spojených s IS/IT a může je lépe plánovat a kontrolovat. Pro dodavatelský způsob se rozhodneme tehdy, když se na trhu nabízí „standardní“ řešení, které nám vyhovuje a když potřebujeme mít fungující informační systém pokud možno co nejdříve v provozu.

V případě, že nám z nějakých důvodů nevyhovuje programové vybavení nabízené dodavateli IS/IT, pak máme v podstatě dvě možnosti. Vyvinout si potřebný program sami nebo si nechat požadované programy vytvořit někým jiným na zakázku. Hlavní nevýhodou vlastního vývoje je podstatně delší doba na realizaci. Důvodem, proč se rozhodnout pro vlastní IS, může být to, že vlastní vývoj se zdá lacinější, zejména máme-li v podniku dostatečně kvalifikované a výkonné projektanty a programátory.

### **3.6 Informační systém ve společnosti Sokolovská uhelná, a.s.**

Firma Sokolovská uhelná, a.s. používá vlastní informační systém MTZ.

#### **3.6.1 Systém MTZ**

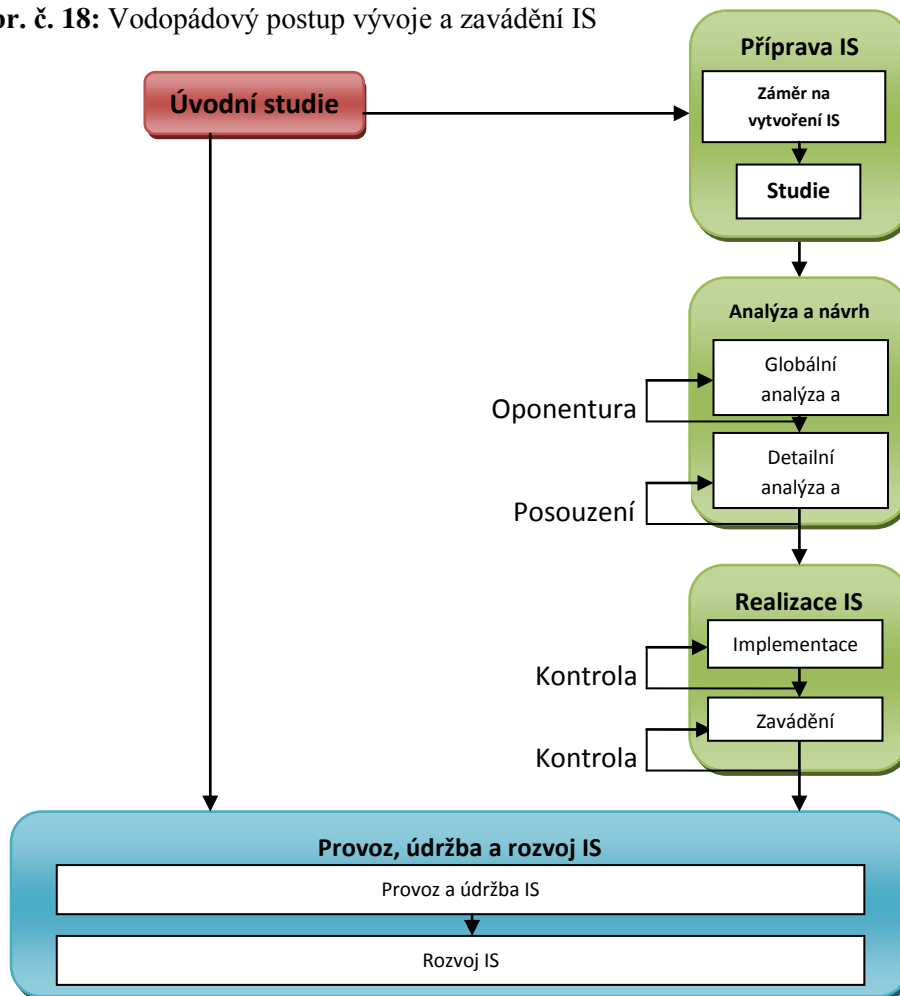
Systém MTZ byl vyvinut vlastní kapacitou podniku a je využíván od roku 2007. Samotný vývoj systému, až po první spuštění, trval jeden rok a podílelo se na něm 6 lidí. Z toho 2 byli programátoři, zbytek týmu se podílel na návrh a detailní zpracování, které odpovídalo počátečním požadavkům. Systém je neustále doplňován a vylepšován, aby pokryl požadavky podniku. Na vylepšení systému se podílí každý. Nejvíce návrhu na zlepšení přichází od nákupčích a samotných zúčastněných v procesu nákupu.

Celý systém běží na jednom serveru, nacházejícím se v datovém centru Sokolovské uhelné. V tomto místě je také záložní server pro případ poruchy nebo havárie. Který zajistí bezproblémový chod systému. Chod systému MTZ mají na starost 2 lidé.

Na obrázku č. 18, je vidět celý proces vývoje a zavádění systému MTZ až po provoz a údržbu. Jak již bylo zmíněno výše, proces vývoje a zavádění trval jeden rok.



Obr. č. 18: Vodopádový postup vývoje a zavádění IS



Zdroj: Vlastní zpracování, 2013

Všechny moduly a aplikace používané v systému MTZ jsou vzájemně propojené. To znamená, že používají stejné informace. Změna v jednom modulu se projeví v druhém modulu. Tímto odpadá nutnost neustále přepisovat údaje. Vše je automaticky změněno. Propojení jednotlivých aplikací je znázorněno na obrázku č. 19.

Obr. č. 19: Propojení jednotlivých aplikací v systému MTZ



Zdroj: Vlastní zpracování, 2013

### **3.7 Informační systém MTZ a jeho moduly**

- požadavky na nákup materiálu;
- nákupní objednávky – elektronické stahování z požadavku včetně evidence a archivace;
- párování: nákupní objednávka, daňový doklad, příjemka;
- skladové hospodářství: příjem, skladování (skladová karta, rezervace), výdej do spotřeby;
- inventarizace zásob;
- dávkové přenosy do účetnictví;
- katalog potencionálních dodavatelů;
- automatizovaný výdej (čipové karty) pohonných hmot s přenosem dat na intranet;
- aktivace demontovaných ND zpět do zásob (před opravou, po opravě);
- řízení zásob (obrátkovost, havarijní zásoby, fixní zásoby apod.);
- elektronický poptávkový systém.

Na základě těchto modulů a zkušeností s jinými renomovanými IS byla firma nucena si svůj IS vyvinout.

V této kvalifikační práci bude autor práce analyzovat podnikový nákup, který v systému MTZ představuje modul elektronický poptávkový systém a k němu přidružené moduly nákupní objednávky a katalog potencionálních dodavatelů. Popis fungování tohoto modulu je rozepsán ve čtvrté kapitole.

### **3.8 Elektronický poptávkový systém**

Elektronický poptávkový systém je hlavní způsob, jak výběru dodavatelů pro dodávky materiálu a náhradních dílů pro potřebu podniku, tak samostatné realizace nákupu.

### **3.8.1 Cíle elektronického poptávkového systému**

Hlavními cíly pro zavedení elektronického poptávkového systému byly:

- zrychlení práce vlastních nákupčích,
- odstranění chybovosti při předávání požadavků,
- transparentnost výběru dodavatelů,
- návaznost na kontrolní procesy při nákupu (požadavek, poptávka, objednávka, příjemka, výdejka),
- hlavním motivem bylo ovšem zlevnění nákupů – tedy vstupů.

### **3.9 CRM – řízení vztahu se zákazníkem**

Informační systémy se dnes zaměřují na podporu podniku prodat svoje výrobky či služby. Vedle vhodné funkcionality ERP to představuje hlavní důvod, proč podniky zavádějí nové komunikační kanály se zákazníky, které jim zprostředkovávají právě ICT. Podniky se pomocí IS snaží být v trvalejším kontaktu se zákazníkem a využívají přitom rozličné formy, jako například:

- zasílání různých publikací klasickou poštou na zákaznickou adresu,
- zasílání elektronické pošty,
- diskuse a konference na webu,
- call centra umožňující aktuální řešení potřeb zákazníků formou vhodné informace.

Důležitým úkolem informačního systému se stává vytváření a zlepšování vztahu se zákazníkem. Aplikace, která v rámci podnikového informačního systému tuto oblast zajišťuje, je označována jako CRM (Customer Relationship Management). [1, s. 90]

#### **3.9.1 CRM v systému MTZ**

Tento modul není přímo součástí systému. Jeho obdoba je ale v systému obsažena. Pokud se společnost rozhodne poptávat určitý sortiment a vytvoří okruh dodavatelů, je jím poslána nabídka zúčastnit se e-aukce. Tato pozvánka je poslána elektronicky a obsahuje všechny podmínky k úspěšnému přihlášení se k e-aukci. Tento způsob

odstraňuje náklady za výtisk a nákup jednotlivých obálek plynoucí z posílání nabídek klasickou poštou.

Společnost nedisponuje call centrem a v případě jakéhokoliv problému se zúčastnění obrací na společnost telefonicky nebo elektronickou poštou. Sokolovská uhelná v brzké budoucnosti nechystá spuštění call centra, jelikož za dobu elektronického poptávkového systému nebyla tato služba potřeba.

### **3.10 Business Intelligence**

BI představuje sadu konceptů a metod určených pro zkvalitnění rozhodovacích procesů firmy.

BI je výraz pro procesy, znalosti, aplikace, platformy, nástroje, technologie, které podporují porozumění datům, jejich vztahům a trendům.

BI poskytuje podnikům prostředky pro sběr a analýzu dat, které usnadňují reporting, dotazování a ostatní analytické činnosti. [1, s. 95]

#### **3.10.1 Přínosy BI**

Aplikace BI představují produkty pro zlepšení kvality a výkonnosti podnikového řízení a zvýšení konkurenceschopnosti podniku. Jsou určeny pro top a střední management, dále pro analytiku a plánovače specialisty.

Výstupy z aplikací BI mohou být k dispozici v tištěné nebo elektronické podobě v kanceláři či na laptopu při jednání s obchodními partnery nebo s vlastními spolupracovníky a prostřednictvím mobilních zařízení jsou k dispozici odkudkoli a kdykoli. [1, s. 95]

#### **3.10.2 Business Intelligence v systému MTZ**

Aplikace Business Intelligence v systému MTZ je velmi jednoduchá a prostá. Informuje o výkonnosti a efektivitě elektronického poptávkového systému, ale nepouští se do složitějšího vyhodnocení reportu pomocí tabulek a grafů. Pro tyto informace má podnik vlastní statistický útvar, který čerpá podklady pro svou práci ze systému.

Systém poskytuje data jako úspora mezi prvním a druhým kolem elektronické poptávky, počet objednávek, počet poptávek, počet zúčastněných firem apod.

## 4 Nákup

Nákup patří mezi nejdůležitější podnikové aktivity a představuje funkční činnost podniku, kterou začíná transformační proces v něm probíhající. Nákupem označujeme všechny činnosti podniku, které mají za cíl získání hmotných i nehmotných vstupů do podniku. [8, s. 16]

*„Základní funkcí útvaru nákupu v podniku je efektivní uspokojování potřeb vyplývající z plánovaného průběhu základních, pomocných i obslužných výrobních i nevýrobních procesů, a to zajišťováním dodávek surovin, základních i pomocných materiálů, nakupovaných výrobků a součástek, polotovarů, náhradních dílů, nářadí, přípravků, režijních materiálů a pomůcek pro řízení a správu, pro sociální služby a bezpečnost podniku atd. V dobře řízených podnicích je útvarem nákupu rovněž pověřen nákupem zařízení, investičních strojních systémů a služeb výrobní a nevýrobní povahy. Nákup je zabezpečován útvarem nákupu, v některých podnicích nazývaným útvarem zásobování“.*  
[7, s. 184]

Nákup podniku (tzv. proces opatřování) je proces umožňující realizaci hmotných toků na vstupu podniku. Pro realizaci nákupu tak, aby mohlo být dosahováno strategických cílů, musí probíhat hmotné a s nimi spojené informační procesy. Například doprava, příjem a skladování tvoří důležitou součást procesů podnikového nákupu.

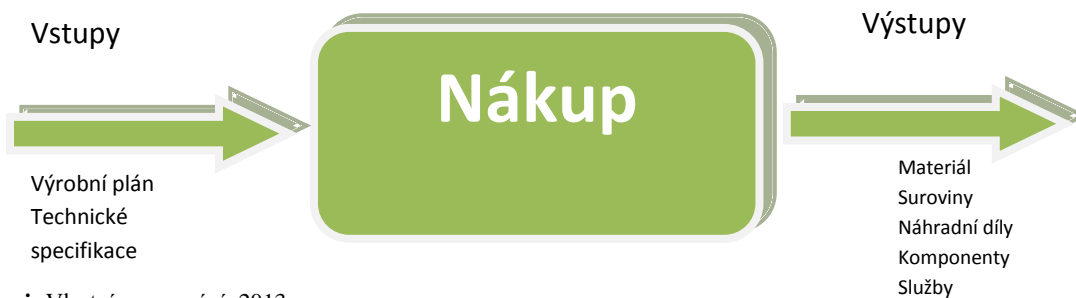
### Realizace nákupu

Podle P.Kotlera [4] musí být splněno pět základních podmínek, aby směna mohla být realizována.

1. Směny se musí účastnit alespoň dvě strany.
2. Každá strana má něco, co je atraktivní (má hodnotu) pro druhou stranu.
3. Každá ze stran je schopna komunikace a dodání.
4. Každá ze stran má svobodu odmítnout nebo přijmout nabídku.
5. Každá ze stran se domnívá, že je vhodné jednat s druhou stranou.

Pokud jsou tyto podmínky splněny, dochází ke směně jako procesu, jejímž výsledkem je dohoda

**Obr. č. 20:** Proces změny vstupů na výstupy



**Zdroj:** Vlastní zpracování, 2013

#### **4.1 Proces nákupu pomocí modulu elektronického poptávkového systému**

Tento systém slouží pro výběr vhodných dodavatelů a k realizaci podnikového nákupu. Podnikový nákup v Sokolovské uhelné se skládá ze 13 procesů. V této kapitole bude každý proces podrobně popsán.

##### **1) Vystavení požadavku**

Žadatelé napříč podnikem (mistři příslušných sekcí, mechanici) zadají v informačním systému MTZ požadavek. Každý požadavek obsahuje příslušné náležitosti jako identifikační číslo materiálu, které určuje požadovanou položku; jméno a příjmení žadatele; číslo požadovaného artiklu; popis artiklu; množství; měrná jednotka; datum vystavení; termín dodání; číslo poptávky; číslo objednávky a gestor.

Správu identifikačních čísel má v plné kompetenci samostatný zásobovač. Ten dbá na dodržování zásad jejich tvorby, tak aby nebyla narušena logika stavby čísla. Toto číslo JKPOV je hlavním identifikačním znakem, který se táhne celým nákupním, skladovacím a výdejním procesem.

Takto schválený požadavek je elektronicky odeslán na sekci MTZ – centrální nákup Sokolovské uhelné.

Po schválení vedoucím sekce MTZ je automaticky přiřazen jednotlivým samostatným zásobovačům dle přidělených oborů materiálu.

Dle identifikačního čísla JKPOV může žadatel sledovat svůj požadavek, v jaké fázi se nachází, včetně dodací lhůty. To usnadňuje žadatelovo plánování.

**Obr. č. 21:** Požadavek z provozu na nákup ložisek

Artikl							
Obor	324	Artikl	32441220051612	Datum dodání	28.03.2011		
Popis	LOZISKO VALECKOVE JEDNOR ADE						
Množství	2,00	MJ	ks	Jméno		Majetek	
CSN	NU 220	Jakost		Rozměr		Výkres	
Divize	26	Sekce	3113	Aktivita	47	Středisko	209013
Objednávka	207-11-001999			Daňový kód			
Pozn:	pro - Haluzu (NU 220 M C3)						
Schválená množství							
	Uživatel	Sekce	Mechanik divize	MTZ			
Schválil	Vojtek Jan	Zeman František	Ing. Odvody Josef	Ing. Kotes Milan			

**Zdroj:** Zpracování systému MTZ, 2013

## 2) Příprava podkladů k výběru dodavatele

Zásobovač začne připravovat podklady k výběru dodavatele na základě požadavku. Pokud je požadavek nekompletní nebo má jakékoliv nedostatky, může ho elektronicky vrátit zpět k doplnění.

## 3) Založení poptávky

Jestliže požadavek je v pořádku a neobsahuje žádné nedostatky, zkopíruje se do formuláře „poptávka“. Zásobovač může vytvořit poptávku sám a to v případě nákupu materiálu, u kterých je gestorem. Jedná se o nákup materiálu na sklad. Díky tomu nejsou mechanici zatěžováni tvorbou takových požadavků. Jedná se například o kancelářské potřeby, drogerii, běžný spojovací a svářecí materiál.

## 4) Úprava poptávky

V tomto bodě se může poptávka upravit, doplnit, popřípadě sloučit s více požadavky stejného materiálu od více žadatelů do jedné poptávky. Tímto krokem se dá docílit slevy od dodavatele za větší poptávané množství.

## **5) Rozhodnutí typu poptávky**

Rozhodnutí o typu poptávky. Rozhodujeme se mezi poptávkou normální nebo rezervní aukce (e-aukce).

### **E-aukce**

E-aukcí rozumíme on-line výběr dodavatele ve sdíleném webovém prostředí, kde na zveřejněnou nejlepší nabídku některého z dodavatelů mohou ostatní zúčastnění dodavatelé výběru reagovat zlepšením svých nabídek. [2, s. 14]

V e-aukcích Sokolovské uhelné nabízející neví, který další dodavatel byl osloven, vidí ale zatím nejnižší podanou nabídku. Díky tomu může nabídnout nižší cenovou nabídku a aukci vyhrát a získá tak objednávku. Pro případ, že by soutěžící čekali na konec aukce, je v systému nastaven mechanismus, který po přihození automaticky prodlouží konec aukce o 3 minuty. Tím získají zúčastnění rovné podmínky a nedochází k nižším nabídkám v řádu korun v posledních vteřinách aukce.

### **„Normální“ typ poptávky**

V ostatních případech je výhodnější zvolit „normální“ typ poptávky, kdy nabízející mohou do stanoveného času vložit svou nabídku, aniž by ji viděli ostatní.

V praxi je prováděn u sortimentu překračující částku 80 000 Kč způsob takový, že v prvním kole je vytvořena normální poptávka, kde přihazující nevidí částky svých konkurentů. A po uskutečnění prvního kola je připravené druhé kolo, kde je typ poptávky zvolen jako e-aukce. V tomto typu již konkurenti vidí částku soupeře a mohou se předhánět tím, že sníží svou nabídku.

## **6) Doplnění data a času ukončení poptávky**

Po výběru typu poptávky zásobovač zadá datum a čas ukončení jednotlivým poptávkám.



## **7) Výběr vhodných dodavatelů**

Sokolovská uhelná vede seznamy dodavatelů, viz kapitola 3.3. Tito dodavatelé se třídí dle různých dostupných informací a referencí např. z médií, internetu a získaných zkušeností. Tyto seznamy jsou neustále aktualizovány.

Podmínkou pro účast dodavatelů v elektronické aukci je registrace do systému. Bez této registrace není možná účast. Po registraci dodavatelů přidělí IT pracovník systému MTZ přihlašovací údaje a daný dodavatel se může aukce zúčastnit.

## **8) Uzavření a odeslání poptávky**

Po výběru vhodných dodavatelů zásobovač poptávku uzavře a elektronicky odešle všem vybraným dodavatelům.

Komunikace s těmito dodavateli probíhá e-mailem nebo telefonicky. Při větší poptávce jsou sjednána osobní jednání.

## **9) Vložení nabídky do systému**

Následuje vložení své nabídky do poptávky a to podle zvoleného typu poptávky tedy **normální** nebo **e-aukce**.

Pokud z oslovených dodavatelů reagují minimálně dva, lze přistoupit k vyhodnocení nabídky. Může ale nastat i případ, kdy nabízející nevloží svou nabídku z nějakých důvodů jako např. porucha systému, nejasná specifikace apod. V tomto případě lze poptávku prodloužit, zásobovač je poté povinen kontaktovat dodavatele e-mailem a upozornit na tuto skutečnost.

Pokud se nejedná o havarijní požadavek, je ponechán dostatečný čas na podání nabídky. Běžný čas aukce se pohybuje v rozmezí 3-5 dní, někdy i déle.

Do elektronické aukce se po jejím skončení nedá vstoupit. Pokud dá někdo výrazně výhodnější nabídku po skončení aukce prostřednictvím e-mailu, otevírá se nové kolo elektronické aukce pro všechny účastníky včetně toho, který dal nabídku e-mailem. Telefonické nabídky se neberou v potaz.

Na obrázku č. 22 je vidět podání několika nabídek od různých dodavatelů na poptávané ložisko. Zelená barva značí nejlevnější nabídku. Na obrázku je také vidět, že nejvýhodnější nabídky jsou od více dodavatelů, proto zde bude využita tzv. strategie „vyzobávání“, to znamená, že od každého dodavatele si vybereme to nejlevnější.

## Obr. č. 22: Podání nabídek od dodavatelů

Poptávka číslo: 0711000886																				
Hlavička																				
Datum zadání		22.03.2011																		
Datum a čas ukončení		23.03.2011 12:00																		
Typ poptávky		nomální																		
Název		Ložiska dle požadavků																		
Poznámka		V poznámce je uveden výrobce ložisek (prosím dodržet!)																		
Vyhodnocení nabídek																				
odavatel:	BRAMMER CZECH			LOŽISKA DRAŠAR			Ložiska plus			SKF ložiska,			UNIKOL CZ							
íslo nabídky:	37-11/SUAS						19/2011													
vyhodnocení:																				
rečeno:																				
oznámka:																				
	Mn.	Objednat	Cena	Po slevě	Mn.	Objednat	Cena	Po slevě	Mn.	Objednat	Cena	Po slevě	Mn.	Objednat	Cena	Po slevě	Mn.	Objednat	Cena	Po slevě
útrikl	LOŽISKO , Čsn: 32222																			
2471722000012	2 000 0,000		5 800,00	5 800,00	2 000 0,000		2 296,00	2 296,00	2 000 0,000		1 506,00	1 506,00	2 000 0,000		7 996,00	7 996,00	2 000 2,000		1 344,00	1 344,00
ožaduje: Nozar Václav	za MJ		2 900,00	2 900,00	za MJ		1 148,00	1 148,00	za MJ		753,00	753,00	za MJ		3 998,00	3 998,00	za MJ		872,00	872,00
oznámky:	Cena bez DPH. Termín 10dnů. NSK. Meziprodávčí vyhrazen.				ZVL				ZVL				J2, SKF				KLF cca 4 dny			
útrikl	LOŽISKO KULICKOVÉ JEDNOR., Čsn: 8320C3																			
2418320000312	2 000 2,000		5 200,00	5 200,00	2 000 0,000		6 381,60	6 381,60	2 000 0,000		8 798,00	8 798,00	2 000 0,000		6 246,00	6 246,00	2 000 0,000		6 888,00	6 888,00
ožaduje: Vojtek Jan	za MJ		2 600,00	2 600,00	za MJ		3 190,80	3 190,80	za MJ		4 399,00	4 399,00	za MJ		3 123,00	3 123,00	za MJ		3 343,00	3 343,00
oznámky:	Cena bez DPH. Termín 10dnů. SKF. Meziprodávčí vyhrazen.				SKF DT: 7-10 dní od objednání				SKF - dt. 3 dny od objednání				SKF				FAG 3.343,-/ks cca 10 dnů, SKF 4.594,-/ks cca 10 dnů			
útrikl	Ložisko , Čsn: NU 220 M C3																			
2441220560012	2 000 0,000		12 200,00	12 200,00	2 000 0,000		9 030,60	9 030,60	2 000 0,000		13 054,00	13 054,00	2 000 2,000		8 840,00	8 840,00	2 000 0,000		10 624,00	10 624,00
ožaduje: Vojtek Jan	za MJ		6 100,00	6 100,00	za MJ		4 515,30	4 515,30	za MJ		6 527,00	6 527,00	za MJ		4 420,00	4 420,00	za MJ		5 312,00	5 312,00
oznámky:	Cena bez DPH. Termín 10dnů. NU 220ECMLC3 SKF.				SKF EMLC3 DT: 7-10 dní od objednání				NU 220 ECML C3 - SKF - dt 7-9 dní od objednání				ECMLC3, SKF				NU 220 EMTC3 FAG 5.312,-/ks cca 10 dnů NU 220 ECMLC3 SKF 6.872,-/ks cca 10 dnů			
útrikl	Ložisko , Čsn: 3208 C3																			
2423208000112	2 000 2,000		376,00	376,00	2 000 0,000		400,00	400,00	2 000 0,000		347,00	347,00	2 000 0,000		1 288,00	1 288,00	2 000 0,000		458,00	458,00
ožaduje: Vojtek Jan	za MJ		188,00	188,00	za MJ		200,00	200,00	za MJ		173,50	173,50	za MJ		644,00	644,00	za MJ		229,00	229,00
oznámky:	Cena bez DPH. ZKL. Termín do týdne.				ZVL				ZKL				A C3, SKF				ZKL cca 4 dny			
útrikl	LOŽISKO , Čsn: 6206 ZC3																			
2416209029012	2 000 2,000		342,00	342,00	2 000 0,000		397,20	397,20	2 000 0,000		515,60	515,60	2 000 0,000		388,00	388,00	2 000 0,000		450,00	450,00
ožaduje: Vojtek Jan	za MJ		171,00	171,00	za MJ		198,60	198,60	za MJ		257,80	257,80	za MJ		194,00	194,00	za MJ		225,00	225,00
oznámky:	Cena bez DPH. SKF. Termín do týdne.				SKF DT: 7-10 dní od objednání				SKF				SKF				FAG 225,-/ks cca 10 dnů, SKF 239,-/ks cca 10 dnů			
útrikl	Gutero , Rozměr: 35x5x7																			
1352100961700	10 000 0,000		110,00	110,00	10 000 0,000		96,00	96,00	10 000 0,000		107,00	107,00	10 000 0,000		250,00	250,00	10 000 10,000		83,00	83,00
ožaduje: Nozar Václav	za MJ		11,00	11,00	za MJ		8,60	8,60	za MJ		10,70	10,70	za MJ		25,00	25,00	za MJ		8,30	8,30

Zdroj: Zpracování systémem MTZ, 2013

### 10) Vyhodnocení nabídek

Po uplynutí času dané poptávky dojde k automatickému vyhodnocení nabídek. Součástí vyhodnocení nabídky jsou i náklady na její pořízení – sem patří náklady na dopravu, balné, clo apod.

Takto vyhodnocenou nabídku zásobovač vyhodnotí dle předem stanovených hodnotících kritérií.

Hodnotící kritéria:

- cena,
- kvalita,
- termín dodání,
- doložení dokladů způsobilosti k výrobě či dodávce požadovaného materiálu,
- doložení požadovaných atestů, dokladů, certifikací apod.

V tomto kroku jsou také kontrolovány požadavky na dodavatele, které byly oznámeny před zahájením aukce.

V případě více položkových poptávek může být vybráno více dodavatelů. Aplikuje se způsob tzv. vyzobávání, kdy se „vyzobou“ nejlevnější nabídky jednotlivých produktů bez ohledu na dodavatele.

Na druhou stranu pokud podnik není s nabídkou spokojen, vyhrazuje si právo na druhé kolo. Musí to ale umožňovat podmínky jako např. dostatečný počet dodavatelů, čas apod.

Na obrázku č. 23 je znázorněna nejvýhodnější nabídka dodávky ložiska „NU 220 M C3“, kterou firma SKF ložiska nabídla.

**Obr. č. 23:** Výběr dodavatele nejvýhodnější nabídky

Artikl	Popis	Objednáno	Přijato	MJ	Cena	Sklad	Gesce	D	S	A	Str	Požadavek	Požaduje	
32441220560012	Ložisko	2.000	2.000	ks	4 420,00	03	26 7070 26	3113	47	209013	2611000704	Vojtek Jan	<input type="button" value="Stručně"/>	
ČSN	NU 220 M C3													
Přijem			2.000											
10011002633														
Pozn: ECMLUC3, SKF														
Pozn. požadavek: pro - Haluzu (NU 220 M C3)														
Fyzický příjem														
Přijem	Datum	Číslo	Dodací list	Text	Zapsal									
Jiří	30.03.11	211001288	1 417157850	O ložisko NU220 ECMLUC3-2 ks	Bajdánková Brigita									
<input type="button" value="Zpět"/> <input type="button" value="PDF"/> <input type="button" value="Storno"/> <input type="button" value="Částečné storno"/> <input type="button" value="Otevřít"/>														

**Zdroj:** Zpracování systémem MTZ, 2013

**Obr. č. 24:** Informace o nejvýhodnější nabídce

<b>Číslo :</b>	207-11-001999	<b>Objednal :</b>	Brigita Bajdánková
<b>Firma :</b>	SKF ložiska, a.s.	<b>Dodací lhůta :</b>	31.03.2011
<b>Akce :</b>			
<b>Dopravní dispozice :</b>	přijem divize Těžba	<b>Obchodní podmínky :</b>	vše
<b>Zdůvodnění objednání bez poptávky:</b>			
<b>Clo</b>	0,00		
<b>Dopravné</b>	0,00		
<b>Ostatní náklady</b>	0,00		
<b>Zapsal</b>	Bajdánková Brigita	<b>24.03.11</b>	<b>Uzavřel</b> Bajdánková Brigita 24.03.11
<b>Schválil</b>	Kratochvilová Lucie	<b>24.03.11</b>	<b>Odeslal</b> Bajdánková Brigita 25.03.11
<b>Přijal</b>	Bajdánková Brigita	<b>05.04.11</b>	<b>Ředitel</b> Ing. Kotes Milan
<input type="checkbox"/> Artikl <input type="checkbox"/> Seskupovat artikly <input type="checkbox"/> Rozměr <input checked="" type="checkbox"/> ČSN <input type="checkbox"/> Jakost <input type="checkbox"/> Výkres <input checked="" type="checkbox"/> Cena <input checked="" type="checkbox"/> Poznámka         Česky <input type="button" value="Oprava tisku"/>			

**Zdroj:** Zpracování systémem MTZ, 2013

## 11) Archivace nabídky

Zkontrolovaná nabídka je uložena v systému. Tím vzniká tzv. archivace elektronických poptávek. Pro lepší pochopení, jedná se o „černou skříňku“, ve které jsou uložena všechna vstupní data, provedené změny a komunikace s dodavateli, která je s konkrétní aukcí spojena. V této černé skříňce nelze s oprávněním uživatele dělat úpravy. Databáze

těchto poptávek slouží k získávání informací nabídek nebo výběru dodavatele, také slouží k případným sporům s dodávajícím. Takto archivované poptávky samozřejmě slouží také ke kontrole controllingovým oddělením.

Tyto informace znají potenciální dodavatelé předem.

## 12) Vytvoření objednávky

Dalším krokem je zkopírování dat do objednávky na základě schváleného výběru dodavatelů. V objednávce je uvedeno číslo poptávky sloužící ke kontrole ceny objednané a ceny fakturované.

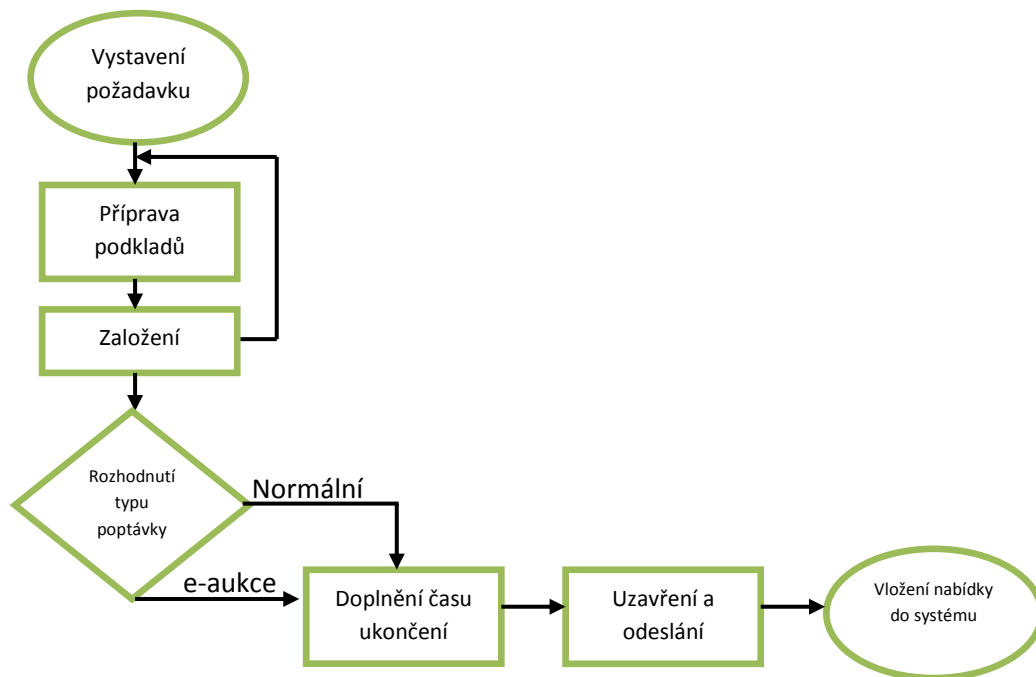
Číslo objednávky je jedinečné a doprovází objednávku celým procesem nákupu. Na základě čísla objednávky dochází v systému k párování, kdy je k objednávce přidělen daňový doklad a následně příjemka.

## 13) Schválení, odeslání, uzavření kupní smlouvy

Posledním krokem celého procesu elektronického poptávkového systému je schválení objednávky oprávněnou osobou dle interního dokumentu.

Objednávka (viz příloha B a C) je odeslána dodavatelům buďto e-mailem nebo poštou.

**Obr. č. 25:** Schéma nákupního procesu



**Zdroj:** Vlastní zpracování. 2013

## 4.2 Nákupní jednotky

V každé fázi nákupního procesu sehrávají nákupní jednotky, neboli lidé, svou typickou roli.

*„Ve srovnání se spotřebitelskými nákupy je pro obchody na průmyslovém trhu charakteristický větší počet účastníků rozhodujícího procesu a profesionálnější přístup k nákupu. Zadáváním zakázek se často zabývají vyškolení nákupčí, kteří si po celý svůj profesní život osvojují efektivnější nákupní postupy. Čím složitější nákup, tím větší pravděpodobnost, že na rozhodování se bude podílet více lidí“.* [4, s. 299]

V nákupním procesu organizace sehrávají lidé typické role:

1. nákupčích,
2. ovlivňovatelů,
3. rozhodovatelů,
4. schvalovatelů,
5. uživatelů,
6. strážců.

Konkrétní osoby, které jsou alespoň v minimální míře zainteresované na nákupním procesu organizace nebo přicházejí do vzájemných interakcí s útvarem nákupu, mohou sehrávat jednu nebo více rolí současně. [5, s. 97]

### 4.2.1 Nákupní jednotky v Sokolovské uhelné

Jednotlivé požadavky v systému MTZ jsou automaticky tříděny podle oborů napříč podnikem. V každém oboru jsou přiřazeny jednotlivým nákupčím a vedoucím sekce MTZ ke schválení. Aktuální počet nákupčích, kteří zajišťují nákupní činnost, je 12. Po schválení požadavků jsou přiděleny příslušným zásobovačům. Zásobovači po přijetí zboží jsou povinni provést kontrolu, jak kvality, tak kvantity. Tyto skutečnosti porovnávají s dodacím dokladem (viz příloha A), který vystavuje dodavatel a stále cestuje fyzicky s dodávkou.

## 4.3 Seznam dodavatelů

Společnost Sokolovská uhelná si vede tzv. katalogy dodavatelů, kterým zaslá pozvánky umožňující účast v elektronických aukcích. Jednotlivé dodavatele si společnost třídí podle různých kritérií.

Jedním ze seznamů je „**Seznam potencionálních dodavatelů**“. Zde jsou všichni dodavatelé, kteří by mohli dodávat, ale podnik o nich musí získat více informací, než které právě má. Potřebuje si ověřit jejich produkty a dodavatelskou spolehlivost. Podnik si může vyžádat po dodavateli vzorník.

„**Seznam schválených dodavatelů**“- Zjištěné informace podnik uspokojily, a je ochoten s tímto dodavatelem spolupracovat. Čím více má podnik potencionálních dodavatelů, tím vytváří lepší konkurenční prostředí pro aktuální dodavatele. Na druhou stranu to, že je dodavatel na tomto seznamu neznamená, že s tímto dodavatelem bude navázaná spolupráce.

„**Seznam aktuálních dodavatelů**“ – Je to výběr schválených dodavatelů, kteří aktuálně dodávají Sokolovské uhelné.

„**Black list**“ – Tento seznam je tvořen na základě špatných zkušeností a získaných informací o dodavatelích. Od těchto dodavatelů podnik již nechce a nesmí nakupovat.

#### **4.4 Všeobecné podmínky dodávek**

Schválením objednávky, každý dodavatel spolupracující se společností Sokolovská uhelná přijímá všeobecné podmínky dodávek (dále jen „VPD“). Těmito VPD se řídí právní vztah. V případě rozporu mezi těmito podmínkami a písemnými všeobecnými obchodními podmínkami dodavatele, mají přednost tyto VPD, pokud se smluvní strany nedohodnou písemnou smlouvou jinak. Tyto VPD jsou platné od 15. března 2013.

##### **1. Objednávka**

Každá objednávka musí obsahovat dostatečně definovaný předmět plnění a dohodnutou cenu, respektive způsob jejího určení, dále musí být uvedena doba plnění a případně zda se jedná o plnění jednorázové, opakované či nepřetržité.

Cena musí být uvedena bez DPH, která bude připočtena podle zákona o dani z přidané hodnoty, platné v době zdanitelného plnění. Dodavatel není oprávněn účtovat SU, a.s. žádné dodatečné nepředvídatelné náklady spojené s dodávkou.

##### **2. Termíny a místo plnění**

Termíny dodávky jsou závazné. Dodavatel je povinen oznámit SU, a.s. vznik okolností, které by mohly být důvodem pro opoždění objednávky.

Ke splnění smluvního vztahu dochází předáním dodávky ze strany dodavatele (jeho pověřenými pracovníky) na místě určeném v objednávce.

### **3. Platby a fakturace**

Pokud není písemnou smlouvou dohodnuto jinak, musí být daňový doklad či faktura vystavena vždy až po uskutečnění dodávky, a to na základě písemného převzetí dodávky odpovědnou osobou v předacím protokolu, pracovním výkazu, dodacím listu nebo jiném dokumentu.

Pokud není písemnou smlouvou dohodnuto jinak, budou platby prováděny bankovními převody SU, a.s. za 60 dnů ode dne vystavení příslušné faktury dodavatelem. Datem splatnosti je tedy 60. den od data vystavení faktury.

### **4. Technické inspekce**

SU, a.s. nebo jakákoliv najata organizace má právo sledovat práce na dodávce ve výrobním prostoru dodavatele nebo v místě montáže dodávky, aby se ujistila, že vše odpovídá podmínkám dohodnutým v objednávce.

### **5. Odeslání/Dodávka**

Dodavatel je povinen dohodnutým způsobem sdělit odpovědnému zaměstnanci SU, a.s. termín a způsob předání dodávky, a to nejméně 3 pracovní dny předem.

Ke každé dodávce přiloží dodavatel řádný předávací protokol, pracovní výkaz, případně jiný obdobný dokument s patřičnými náležitostmi.

### **6. Záruční doba, vady dodávky, reklamace a nároky z vad dodávky**

Dodavatel je povinen udělit písemné prohlášení o rozsahu a délce záruční doby. Délka záruční doby musí odpovídat minimální době poskytované danému typu poptávky.

Během záruční doby provádí dodavatel na vlastní náklady a v co nejkratší době výměny, úpravy a opravy, aby dodávka odpovídala podmínkám objednávky.

V případě, že dodavatel nezačíná odstraňování reklamované vady v dohodnutém termínu, je SU, a.s. oprávněna zajistit odstranění vady na náklady dodavatele, které mu budou přeúčtovány a které dodavatel uhradí do 30 dnů.

## **7. Utajení**

Dodavatel musí udržovat v tajnosti veškeré údaje a informace obsažené v objednávce a nesmí je bez předchozího písemného povolení SU, a.s. poskytnout žádné třetí straně a smí je použít pouze pro účely uvedené v objednávce.

## **8. Pojištění**

Dodavatel uzavře veškeré potřebné pojistné smlouvy a bude je udržovat v platnosti tak, aby pokryl v odpovídající výši svou odpovědnost za možná nebezpečí, která mohou nastat v průběhu plnění objednávky.

## **9. Odstoupení od smlouvy, Výpověď**

SU, a.s. má právo s okamžitou platností jednostranně a bez náhrady ukončit objednávku v případě podstatných porušení závazků objednávky ze strany dodavatele, dále v případě konkurzu či likvidace dodavatele.

## **10. Pokuta**

Dodavatel je povinen dodržet termín plnění dodávky. Nebude-li písemnou smlouvou sjednáno jinak, je SU, a.s. oprávněna požadovat od dodavatele úroky z prodlení ve výši 0,03 % z ceny opožděné dodávky či její části, a to za každý započatý den prodlení s termínem plnění dodávky či její části, počínaje dnem následujícím po dni sjednaného termínu plnění.

## **4.5 Produkty poptávané pomocí elektronického poptávkového systému**

V systému MTZ je touto formou zajišťován téměř celý sortiment, výjimku tvoří pouze speciální náhradní díly na vybrané technologie, kde neexistuje konkurence. Nejvíce objemnou položkou jsou dopravníkové pásy a náhradní díly na paroplynovou elektrárnu. Mezi nejčastěji nakupovaný sortiment patří:

- výpočetní technika,
- svářecí technika,
- čerpadla a kompresory,
- kancelářská technika,
- veškerý elektromateriál,
- zemědělská technika,



- chemické a laboratorní výrobky,
- speciální pneumatiky,
- spojovací materiál,
- hutní materiál.

Zvláštní skupinou sortimentu, který není poptáván přes elektronický poptávkový systém, je tzv. drobný nákup. Drobné nákupy jsou považovány všechny nákupy do 10 000,- Kč. Avšak najdou se výjimky, kdy byla na tento sortiment použita elektronická poptávka. Jedná se především o velké množství levného materiálu, například mycích přípravků. Drobný nákup tedy nákup do 10 000,- Kč tvoří jen 2.5% z celkového objemu nákupu firmy.

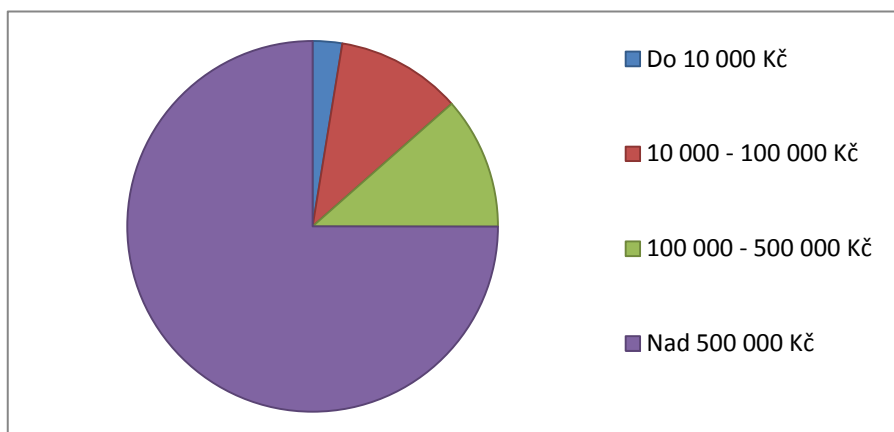
**Tab. č. 3:** Rozdělení objednávek podle skupin

<b>Rozmezí nákupu:</b>	<b>Procentní podíl:</b>
Do 10 000 Kč	2,57%
10 000 - 100 000 Kč	10,93%
100 000 - 500 000 Kč	11,52%
Nad 500 000 Kč	74,98%

**Zdroj:** Vlastní zpracování, 2013

Tabulka č. 3 zobrazuje hlavní skupiny objednávek dle jejich finanční velikosti a procentuální podíl na celkovém nákupu podniku. Uvedené informace jsou za rok 2011. Pro lepší přehled slouží výsečový graf na obrázku č. 26, který zobrazuje jednotlivé procentuální kategorie graficky na celkovém počtu nákupu. Vidíme, že největší část tvoří nákupy nad 500 000,- Kč. Na druhou stranu nejmenší část tvoří drobné nákupy.

**Obr. č. 26:** Procentuální podíl skupin objednávek



**Zdroj:** Vlastní zpracování, 2013

#### 4.6 Výhody plynoucí z e-aukcí

Hlavními výhodami e-aukcí je prokazatelná úspora peněz a času věnovanému nákupu.

##### Úspora peněz

V případě, že v e-aukční síni vidí dodavatel reálné možnosti ostatních dodavatelů, kteří chtějí získat zakázku, je na něm, jestli a jak se o tuto skutečnost bude zajímat. A přizpůsobí svou nabídku. Podle M. Kaplana [2, s. 20] se jedná o čistý a korektní marketingový přístup.

Důvěryhodný dodavatel nikdy nenabídne cenu pod jeho reálné náklady. V e-aukci mizí tzv. měkká vyjednávací hmota. Nejde o to jaké má kdo argumenty, pěkný hlas a hluboké oči. Srovnáváme srovnatelné a vyjednáváme tržní cenu a dodací podmínky.

Ze zkušeností e-aukcí v Sokolovské uhelné plyne to, že v okamžiku, kdy se cena snížila pod možnost jednotlivých dodavatelů, přichází fáze vylepšování dodavatelských podmínek, které jsou pro podnik také úsporou.

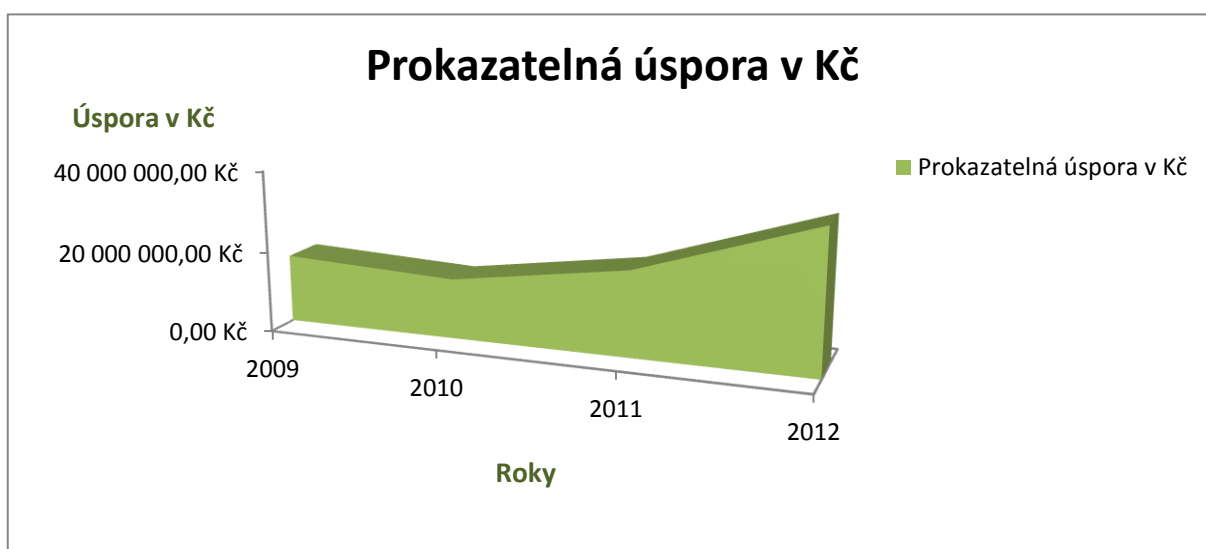
V níže uvedené tabulce je vidět úspora v posledních 4 letech. Výše úspory jednotlivých elektronických poptávek se počítá jako rozdíl první nabídky, tedy nejvyšší ceny a výherní, tedy nejnižší ceny. V případě všech nabídek nad hranicí 80 000 až 100 000 Kč je vyhlášeno druhé kolo, kde přihazující vidí nejnižší nabídku a může na ní pružně reagovat. Tato strategie vede k dosažení vyšší cenové úspory.

**Tab. č. 4:** Prokazatelná úspora elektronického poptávkového systému v jednotlivých letech

Rok	2009	2010	2011	2012
Počet elektronických poptávek	2288	2574	3940	3617
Z toho e-aukcí	962	938	522	1122
Prokazatelná úspora v %	9,71%	8,32%	11,15%	12%
Prokazatelná úspora v Kč	16 785 tis. Kč	14 776 tis. Kč	21 043 tis. Kč	35 048 tis. Kč

**Zdroj:** Vlastní zpracování, 2013

**Obř. č. 27:** Graf úspory elektronického poptávkového systému v jednotlivých letech



**Zdroj:** Vlastní zpracování, 2013

### Úspora času

V případě e-aukce zabere nejvíce času samotná příprava poptávky, výběr vhodných dodavatelů a definování vstupních podmínek. O samotnou realizaci poptávky se postará systém MTZ, což je velkým přínosem pro úsporu času. Díky tomuto systému může Sokolovská uhelná realizovat více poptávek najednou.

Pokud podnik poptává podobné zboží jako v minulosti, je tzv. přípravná fáze podstatně kratší. U systému MTZ je to dokonce otázka několika minut. Nákupčí si zadání z minula překopíruje do nové e-aukční sítě včetně účastníků, případně doplní nové schválené. Poté překontroluje jména, adresy, telefony, aktualizuje datum spolu s časem a může rozeslat pozvánky.

#### **4.7 Nevýhody e-aukcí**

Jednou z nevýhod, kterou nese e-aukce, je nezájem dodavatelů o určitý sortiment. Jedná se především o sortiment nabízený malým množstvím dodavatelských firem, kdy dodavatel nabídne částku na hranici svých možností, tak aby získal zakázku. Ostatní dodavatelé nejsou schopni na takovou cenu reagovat a radši se aukce nezúčastní. Dodavatel pak není schopný na základě vyhrané zakázky dodávat nebo nedodává v takové kvalitě, jaká byla sjednána.

#### **4.8 Hodnocení e-aukcí**

E-aukce jsou známy více než 13 let. Světové trendy ukazují, že prostřednictvím e-aukcí je realizováno pět procent světového nákupu, ve stech předních světových společnostech je to až 25%, u předních amerických společností je to 64,6% firem. Evropskými lídry jsou Anglie, Irsko a Holandsko.

Dalo by se říci, že e-aukce jsou stále se zvyšujícím trendem v oblasti nákupu. Šetří firmám náklady díky zvýšení tlaku na dodavatele. Díky oblibě českých firem o e-aukce je na trhu mnoho aukčních systému, které jsou k dispozici zdarma.

Mezi nejnavštěvovanější a nejpropracovanější patří:

- [www.e-aukce.eu](http://www.e-aukce.eu)
- [www.e-aukce.com](http://www.e-aukce.com)
- [www.e-aukce.cz](http://www.e-aukce.cz)

#### **4.9 Kontrolní logistické ukazatele**

Pro kontrolu nákupu se podle X.Lukoszové [5, s. 39] používají následující logistické ukazatele:

1. Strukturní a rámcové ukazatele, mezi něž řadíme např. počet nákupních míst, počet dodavatelů, počet objednávek na měsíc, počet položek na dodací list, počet pracovníků zaměstnaných objednávkou, celkové náklady v příjmu zboží aj.
2. Ukazatele produktivity – počet zásilek na hodinu pracovníka, čas příjmu zboží na došlou zásilku, stupeň využití vykládacích zařízení.

3. Ukazatele hospodárnosti - náklady příjmu na došlou zásilku, opatrovací náklady na objednávku.
4. Ukazatele jakosti – počet vadných dodávek, počet zdržených dodávek, průměrný čas zdržení v příjmu zboží aj.

Společnost Sokolovská uhelná také vyhodnocuje kontrolní logistické ukazatele. Všechny ukazatele zpracovává podnikový útvar statistiky a všechny informace pro výpočet ukazatelů čerpá ze systému MTZ. Útvar na konci kalendářního roku vyhodnocuje produktivitu systému a celkového podnikového nákupu za celý rok. Tyto ukazatele slouží jako porovnávací veličina v příštím období, kde se společnost snaží snížit jak náklady, tak čas potřebný na zpracování a vyhodnocení objednávek.

## **5 Návrh na zvýšení efektivity využívání IS**

Součástí kvalifikační práce je návrh autora na případné zlepšení nákupního procesu v podpoře Informační technologie. Nákup má Sokolovská uhelná velice dobře propracován a dle autora není co zlepšovat. Jedním z mála nedostatků je nízká informovanost potencionálních dodavatelů o probíhajících elektronických poptávkách.

Jako první řešení autora napadlo informovat o právě probíhajících poptávkách na webu [www.suas.cz](http://www.suas.cz) (viz příloha G), kde by potencionální dodavatelé mohli hlídat poptávaný sortiment a pokud by je firma sama neoslovila, požádali by o vstup do probíhající poptávky sami. Toto řešení by podniku přilákalo další potencionální dodavatele, kteří představují možnost vyšší úspory.

Při konzultaci s Ing. Karlem Kotousem, vedoucím sekce MTZ, se autor dozvěděl, že od začátku roku 2013 do dne konzultace, která proběhla 12.3.2013, již proběhlo 2500 elektronických poptávek. Při takovém množství by byl přehled právě probíhajících poptávek velice nepřehledný a neefektivní. Proto autor od tohoto zlepšení opustil.

Výsledným efektem tohoto vylepšením je možnost nabídky služeb a sortimentu od různých dodavatelů. A tohoto zlepšení se autor v kvalifikační práci nadále držel.

### **5.1 Zařazení do katalogu dodavatelů**

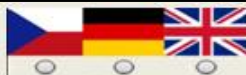
Pokud se bude chtít nějaký podnik zúčastnit elektronický poptávkových aukcí a následně dodávat společnosti Sokolovská uhelná, vyplní elektronický formulář, který se bude nacházet na webové stránce [www.suas.cz](http://www.suas.cz).

Zde je návrh elektronického formuláře pro zájemce dodávání spojovacího materiálu. Po vyplnění IČO budou automaticky vyplněny položky jako: Název společnosti, DIČ a adresa. Tyto údaje budou čerpány z obchodního rejstříku a předejde se tak nechtěným chybám. Toto automatické vyplnění urychlí práci zájemcům o zařazení do katalogu dodavatelů. Ostatní informace jako zodpovědná osoba, nabízený sortiment a kontakt, musí zájemci vyplnit sami.

Po vyplnění tohoto formuláře bude podnik zařazen do seznamu potencionálních dodavatelů. Sokolovská uhelná si ověří spolehlivost a kvalitu dodávaného materiálu, může si vyžádat vzorník produktů a na základě splnění požadavků, je tento dodavatel

zařazen do seznamu schválených dodavatelů, čímž si zajistil možnost zúčastnit se elektronických poptávkových aukcí a v případě výhry dodání svého zboží.

**Obr. č. 28:** Návrh formuláře na zařazení potencionálních dodavatelů

Katalog dodavatelů	
	
<b>Společnost</b>	
Název:	<input type="text"/>
IČO:	<input type="text"/>
DIČ:	<input type="text"/>
<b>Zodpovědná osoba / majitel</b>	
Titul:	<input type="text"/>
Jméno:	<input type="text"/>
Příjmení:	<input type="text"/>
<b>Sídlo společnosti</b>	<input type="text"/>
Ulice:	<input type="text"/>
Číslo popisné:	<input type="text"/>
Obec:	<input type="text"/>
PSČ:	<input type="text"/>
Okres:	<input type="text"/>
Webové stránky:	<input type="text"/>
<b>Obor činnosti</b>	
Nabízený sortiment:	<input type="text" value="Prodej spojovacího materiálu"/>
Vruty	<input type="radio"/>
Podložky	<input type="radio"/>
Šrouby	<input type="radio"/>
Nýty	<input type="radio"/>
Matice	<input type="radio"/>
Napínáky	<input type="radio"/>
Ostatní spojovací materiál	<input type="radio"/>
<b>Kontakt</b>	
Tel. číslo :	<input type="text"/>
Email:	<input type="text"/>
Fax:	<input type="text"/>

**Zdroj:** Vlastní zpracování, 2013

Pro větší rozsah své působnosti v hledání možných dodavatelů by mohl být formulář i v jiném jazyku, například v německém nebo anglickém, kde by si mohl vyplňující zaškrtnout jazyk, který mu více vyhovuje.

### **5.1.1 Hlavní přínosy**

#### Pro dodavatele

Sokolovská uhelná je považována za jednu z nejvýznamnějších firem v Karlovarském kraji. Vybudovala si velice silnou pozici na trhu a proto obchodovat s touto společností je pro většinu dodavatelů přínosem, jelikož Sokolovská uhelná je solventní společnost. V této době, kdy se ekonomika potýká s krizí, musí podniky vyvíjet snahu prosadit se na trhu. Řešením tohoto problému je elektronický poptávkový systém Sokolovské uhelné, kde odpadá stále častější korupce a hlavní rozhodující proměnou je cena.

#### Pro Sokolovskou uhelnou

Hlavní výhodou je větší spektrum potencionálních dodavatelů, kteří tvoří aktivnější konkurenční prostředí, což má za následek větší úspory pro podnik. Právě úspory jsou hlavním cílem elektronické poptávky, kterou společnost realizuje. Proto by měla hledat stále více možných dodavatelů, jak na českém trhu, tak například v zahraničí, kde mají levnější výrobní náklady. Vše ale s ohledem na kvalitu.

## **5.2 Zpětná vazba zúčastněných**

Autor této práce postrádal ve fungování systému zpětnou vazbu od dodavatelů zúčastněných e-aukce. A právě jednotliví účastníci se mohou podílet na rozvoji systému společnosti svými návrhy. Proto by se firma Sokolovská uhelná, a.s. měla zajímat o spokojenost svých uživatelů systému MTZ, konkrétně elektronického poptávkového systému. Firma aktuálně praktikuje formu dobrovolné komunikace ze stran dodavatelů, kteří si mohou stěžovat na systém a navrhopat případná zlepšení, jak ve výběru dodavatelů, tak v samotném přiřazování.

Řešení autora spočívá v tom, že by se po skončení přiřazování a výběru dodavatele automaticky rozeslal, všem zúčastněným, jednoduchý dotazník. Tento dotazník by byl



dobrovolný a vyhodnocení by probíhalo například měsíčně. Hodnocení dotazníku by bylo bráno v úvahu při úpravě fungování systému a jeho vylepšením.

### **5.2.1 Struktura dotazníku**

Dotazník by mohl být formou elektronického formuláře, kde dotazovaní zaškrťávají své odpovědi v předem určených políčkách. Ke každé otázce by měl dotazovaný možnost jediné odpovědi (známky).

V úvodu dotazníku by se nacházelo vysvětlení, k čemu dotazník slouží a jednoduchá legenda hodnocení dotazníku. Pro znázornění autor vybral hodnocení „jako ve škole“, kde 1 znamená výborně a 5 znamená nedostatečně.

Počet otázek autor volil nízký. Vysoký počet otázek totiž odradí od dobrovolného vyplnění dotazníku, a proto se firma musí zaměřit na otázky, které ji zajímají nejvíce (viz obrázek č. 29)

První otázkou chce firma zjistit, zda byl potenciální dodavatel spokojený s časovou délkou pro možnost přihození své nabídky. Další otázka zjišťuje problémy s konektivitou. Zda někteří zúčastnění neměli problémy s připojením do systému a práci se systémem na svém elektronickém zařízení. Třetí otázka zjišťuje spokojenost s časovou délkou trvání aukce. Myslí se tím doba, po kterou se může dodavatel aukce zúčastnit. Čtvrtá otázka zjišťuje, zda byl dodavatel spokojený s cenou, za kterou se poptávka vydražila. Nezáleží na tom, zda je výhercem dané aukce či nikoliv. Poslední hodnocenou otázkou je zjištění, zda je zúčastněný spokojen s komunikací s firmou Sokolovská uhelná, a.s, která aukci pořádá. Závěrem dotazníku je otázka na dotazované, zda chtějí být nadále zváni k poptávkovému řízení. Zaškrtnutím dotazovaný souhlasí.

Obr. č. 29: Dotazník

Dobrý den. Děkujeme za účast v elektronickém poptávkovém systému firmy Sokolovská uhelná, a.s. Tímto Vás prosíme o vyplnění dobrovolného, anonymního dotazníku, sloužícího pro zvýšení kvality služeb. Prosím obodujte jednotlivé otázky "jako ve škole" 1- výborně, 5 - nedostačující. Děkujeme, a přejeeme mnoho obchodních úspěchů.

	1	2	3	4	5
Byl/a jste spokojen/a s délkou času pro předložení nabídky?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Byl/a jste spokojený/á s konektivitou celého systému?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Byl/a jste s pokojen/a s délkou trvání celé aukce?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Byl/a jste spokojen/a s výslednou cenou poptávky?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ohodnoťte prosím komunikaci se Sokolovskou Uhelnou.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pokud si přejete být nadále zván k poptávkovému řízení, zaškrtněte!	<input type="checkbox"/>				

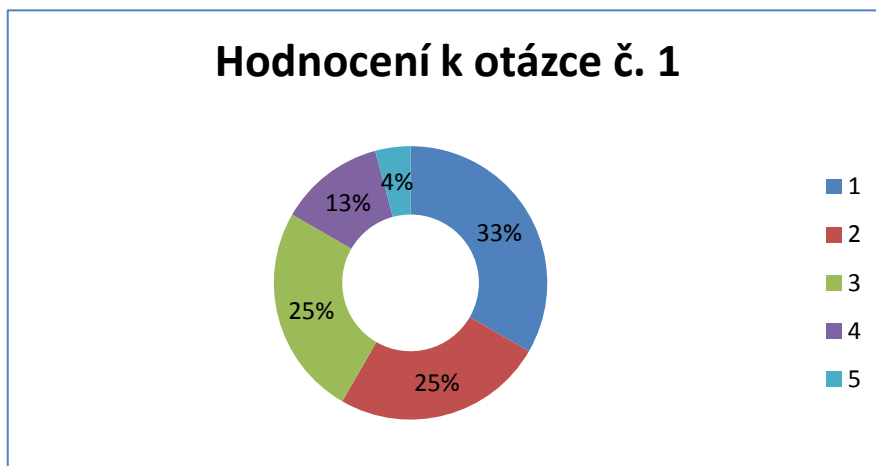
**ODESLAT**

Zdroj: Vlastní zpracování, 2013

### 5.2.2 Zhodnocení došlých dotazníků

Hodnocení zaslanych dotazníků by probíhalo v předem stanovených časových úsecích. Například každý měsíc, čtvrtletí, pololetí či ročně. Výsledkem hodnocení by mohl být graf ke každé otázce, kde by bylo jasně vidět procento hodnotících ke každé známce (viz obrázek č. 30). Kladné výsledky dotazníku jsou důkazem spokojených dodavatelů a správně fungujícího systému.

Obr. č. 30: Zhodnocení otázky č. 1



Zdroj: Vlastní zpracování, 2013

## **Závěr**

Práce analyzuje český trh v oblasti používání IS a nákladů pro podnik. Tuto problematiku autor rozebral pomocí studií zpracovaných odborníky v praxi. Analýza pana Ing. Karpeckého ukazuje, že nejpoužívanějším systémem na trhu je informační systém SAP. A to díky cenové dostupnosti a standardizaci.

Sokolovská uhelná je největším nezávislým výrobcem elektrické energie v České republice a zároveň nejmenší hnědouhelnou těžební společností. Již toto tvrzení poukazuje na kvalitu firmy a její postavení na trhu. Hlavním faktorem takového úspěchu je dobře zvládnutá strategie nákupu a prodeje. Společnost si je vědoma okolního prostředí, které se neustále vyvíjí, proto ani Sokolovská uhelná nestojí stranou a snaží se přijímat nejnovější trendy v oblasti nákupu.

Společnost disponuje vlastním informačním systémem MTZ. Autor této bakalářské práce představil tento systém a analyzoval modul sloužící k podnikovému nákupu. K těmto účelům slouží modul s názvem elektronický poptávkový systém, který využívá tzv. e-aukce k výběru dodavatele.

Sokolovská uhelná byla první uhelnou společností a jednou z prvních velkých společností zavádějící reverzní aukci jako způsob nákupu v České republice na přelomu 2006 – 2007. Dostala se tak do společnosti firem jako Coca-cola a RWE. Systém si Sokolovská uhelná vyvinula svépomocí, aby pokryla všechny požadavky společnosti. K dokázání faktu, že systém pracuje správně a efektivně, slouží celá řada ocenění. Mezi nejvýznamnější ocenění patří druhé místo v kategorii Master, udělené Asociací poskytovatelů a uživatelů elektronických nástrojů „APUeN“.

Při tvorbě této bakalářské práce autor mohl porovnat praxi ve společnosti Sokolovská uhelná a odbornou literaturu, kde narazil na mnoho rozdílů, které byly zapříčiněny tím, že Sokolovská uhelná si informační systém navrhla sama. V systému MTZ nebyly některé aplikace rozvinuté v takové míře, jakou uvádí odborná literatura. Jedná se například o Customer Relationship Management, kde firma provádí veškerou komunikaci s dodavatelem pomocí elektronické pošty a telefonu, nevyužívá služby, jakými jsou různé chaty, diskuze na webu a call centra. Další, ne tak rozvinutou aplikací je Business Intelligence, která představuje informace o průběhu nákupu firmy za delší

časové období. Firma tuto softwarovou aplikaci využívá v omezené míře, jelikož pro tyto účely má vlastní útvar statistiky, který zpracovává všechny důležité údaje.

Sokolovská uhelná je velice inovativní společnost. A právě inovace jsou hnací silou úspěšného podniku. Společnost inovuje jak v těžební činnosti, poskytování služeb, rekultivací, tak v samotném nákupu.

Součástí této bakalářské práce je navrhnout případné zlepšení používání informačních technologií v oblasti nákupu. Z pohledu autora má společnost velice propracovaný proces nákupu. Důkazem jsou prokazatelné úspory peněžních prostředků a času. Nedostatkem pro firmu je menší okruh potencionálních dodavatelů, který řeší autorův návrh na zlepšení v páté kapitole. Autor doporučil firmě vytvořit elektronický formulář, kde se budou moci dodavatelé sami registrovat. Firma tím získá obsáhlejší spektrum potencionálních dodavatelů, kteří tvoří aktivnější konkurenční prostředí. Samotní dodavatelé získají možnost obchodovat s velice silnou společností v Karlovarském kraji.

Dalším doporučením autora je tzv. zpětná vazba, kterou autor vyřešil pomocí dotazníku poslaného po ukončení aukce všem zúčastněným. Výsledky tohoto dotazníku pomohou k lepšímu fungování systému a jeho vylepšení.

## Seznam tabulek

Tab. č. 1: Přehled průměrného počtu zaměstnanců a průměrných mezd za 7 let.....	21
Tab. č. 2: Struktura dotazovaných ekonomických subjektů .....	28
Tab. č. 3: Rozdělení objednávek podle skupin .....	49

## Seznam obrázků

Obr. č. 1: Podniky s vysokorychlostním připojením .....	12
Obr. č. 2: Podniky podle rychlosti připojení.....	13
Obr. č. 3: Podniky používající firemní počítačovou síť a související technologie v ČR	14
Obr. č. 4: Podniky v ČR s webovými stránkami .....	14
Obr. č. 5: Logo společnosti Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s .....	15
Obr. č. 6: Organizační struktura společnosti 2013.....	20
Obr. č. 7: Průměrný počet pracovníků .....	22
Obr. č. 8: Průměrná měsíční mzda.....	22
Obr. č. 9: Logo FK Baník Sokolov .....	23
Obr. č. 10: Logo Golf Sokolov a.s. ....	24
Obr. č. 11: Logo Koupaliště Michal s.r.o. ....	24
Obr. č. 12: Logo hotel Romania .....	25
Obr. č. 13: Logo Sokorest.....	25
Obr. č. 14: Struktury výdajů na pořízení a provoz ICT .....	29
Obr. č. 15: Struktura ERP-aplikací podle počtu koncových uživatelů .....	29
Obr. č. 16: ERP systémy v podnicích s 250 až 999 pracovníky .....	30
Obr. č. 17: ERP systémy v podnicích s méně než 250 pracovníky .....	31
Obr. č. 18: Vodopádový postup vývoje a zavádění IS.....	33
Obr. č. 19: Propojení jednotlivých aplikací v systému MTZ.....	33
Obr. č. 20: Proces změny vstupů na výstupy .....	38
Obr. č. 21: Požadavek z provozu na nákup ložisek .....	39
Obr. č. 22: Podání nabídek od dodavatelů .....	42
Obr. č. 23: Výběr dodavatele nejvýhodnější nabídky.....	43
Obr. č. 24: Informace o nejvýhodnější nabídce .....	43
Obr. č. 25: Schéma nákupního procesu .....	44
Obr. č. 26: Procentuální podíl skupin objednávek.....	50
Obr. č. 27: Graf úspory elektronického poptávkového systému v jednotlivých letech ..	51
Obr. č. 28: Návrh formuláře na zařazení potencionálních dodavatelů .....	55
Obr. č. 29: Dotazník.....	58
Obr. č. 30: Zhodnocení otázky č. 1 .....	58

## **Seznam použitých zkratk**

BI – business intelligence

CRM – customer relationship management

DW – správná data

ERP – enterprise resource planning

HW – hardware

ICT – informační a komunikační technologie

IS – informační systém

IS/IT – informační systémy a informační technologie

ISŠTE – Integrovaná střední škola technická a ekonomická

JKPOV – Označení klasifikace produkce

MTZ – informační systém Sokolovské uhelné

ND – náhradní díly

OW – podnikatelský systém řízení

PW – lidé

SAP – informační systém

SCM – supply chain management

SU – Sokolovská uhelná

SW – software

VPD – všeobecné podmínky dodávek

## Seznam použité literatury

- [1] BASL, Josef a Roman BLAŽÍČEK. *Podnikové informační systémy: podnik v informační společnosti*. 2. výrazně přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, 283 s. Management v informační společnosti. ISBN 978-80-247-2279-5.
- [2] KAPLAN, Milan a Josef ZRNÍK. *Firemní nákup a e-aukce: jak šetřit čas a peníze*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007, 212 s. ISBN 978-80-247-2002-9.
- [3] KITA, Jaroslav. *Nákup a predaj: základné obchodné funkcie výrobného podniku*. 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2011, 216 s. ISBN 978-80-8078-380-8.
- [4] KOTLER, Philip a Gary ARMSTRONG. *Marketing*. Praha: Grada, c2004, 855 s. ISBN 978-80-247-0513-2.
- [5] LUKOSZOVÁ, Xenie. *Nákup a jeho řízení*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2004, xii, 170 s. ISBN 80-251-0174-6.
- [6] MOLNÁR, Zdeněk, Bohumil JUŘENČÁK, Petr RIESSLER a Petr SODOMKA. *Informační systém podniku*. Vyd. 1. Zlín: Univerzita Tomáše Bati, Fakulta managementu a ekonomiky, 2001, 184 s. ISBN 80-238-6525-0.
- [7] SYNEK, Miloslav. *Podniková ekonomika*. 3. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2002, xxv, 479 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-7179-736-7.
- [8] TOMEK, Jan a Jiří HOFMAN. *Moderní řízení nákupu podniku*. Praha: Management Press, 1999. ISBN 80-85943-73-5
- [9] VOŘÍŠEK, Jiří. *Strategické řízení informačního systému a systémové integrace*. Vyd. 1. Praha: Management Press, 1997, 323 s. ISBN 80-85943-40-9.

## Elektronické zdroje

- [10] Aktuality: Mzdy. *Sokolovská uhelná* [online]. 2013 [cit. 2013-03-25]. Dostupné z: <http://www.suas.cz/article/show/id/493>
- [11] CRM. In: *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001- [cit. 2013-03-04]. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/CRM>
- [12] Organizační struktura. *Sokolovská uhelná* [online]. 2012 [cit. 2013-03-04]. Dostupné z: <http://www.suas.cz/page/show/slug/struktura>
- [13] Orgány společnosti. *Sokolovská uhelná* [online]. 2012 [cit. 2013-03-04]. Dostupné z: <http://www.suas.cz/page/show/slug/organy-spolecnosti>
- [14] Rejstřík. *Justice* [online]. 2007 [cit. 2013-03-04]. Dostupné z: [https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-\\$](https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-$)
- [15] Stručný přehled. *Sokolovská uhelná* [online]. 2012 [cit. 2013-03-04]. Dostupné z: <http://www.suas.cz/page/show/slug/strucny-prehled>



## Dokumenty

- [16] KARPECKI, Lubomír. *Mýty a realita využití ERP-aplikací*. Beroun, 2012.
- [17] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Informační technologie v podnikatelském sektoru*. 1.1.2012. 2012, 19 s. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/vyuzivani\\_it\\_v\\_podnicich\\_vysledky\\_za\\_leden\\_2012/\\$File/analyza.pdf](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/vyuzivani_it_v_podnicich_vysledky_za_leden_2012/$File/analyza.pdf)
- [18] SOKOLOVSKÁ UHELNÁ. *Zpráva o hospodaření za rok 2010*. Sokolov, 2011.
- [19] SOKOLOVSKÁ UHELNÁ. *Zpráva o hospodaření za rok 2011*. Sokolov, 2012.

## **Seznam příloh**

Příloha A: Dodací list

Příloha B: Objednávka – list č. 1

Příloha C: Objednávka – list č. 2

Příloha D: Podání nabídek dodavatelů

Příloha E: Požadavek na nákup

Příloha F: Výběr dodavatelské nejvýhodnější nabídky

Příloha G: Web Sokolovské uhelné

**Příloha A**

**DODACÍ LIST - daňový doklad\*** číslo

Dodavatel:		Odběratel:			
IČO:	DIČ:	IČO:	DIČ:		
Datum vystavení:		Číslo objednávky:			
Položka	Druh dodávky	Počet kusů	% DPH	Cena za ks bez DPH	Cena celkem s DPH
SPZ:	% DPH	DPH Kč celkem	Celkem Kč bez DPH	K úhradě Kč	
Datum uskuteč. zd. plnění:					
Expedoval:	Převzal:	Podpis předávkáře:		Razítko, podpis	

\* Nehodí se šteps DP-40

Zdroj: Interní dokumenty podniku, 2013

## Příloha B



Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s., Staré náměstí 69, 356 01 Sokolov

(zápis do obchodního rejstříku u Krajského soudu v Plzni v oddílu B ve vložce 980)

### Objednávka - návrh KS

**Číslo:** 207-11-001999  
Datum vystavení: 24.03.11  
Platnost do: 07.04.11  
Dodací lhůta: 31.03.11

### SKF ložiska, a.s.

U Měšťanského pivovaru 7  
PRAHA 7  
170 04  
Česká republika

DIČ: CZ47667150  
IČ: 00006548

### Bankovní spojení

ČSOB  
Regionální pobočka pro korporátní klientelu Praha III  
Číslo účtu: 17331033/0300

### Fakturujte na adresu:

Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s.  
Staré náměstí 69  
356 01 Sokolov  
DIČ: CZ699001005  
IČ: 26348349

Vyřizuje referent: Bajdaková Brigita  
Telefon: 352 46 5351  
Fax: 352 46 5350  
E-mail: bajdakova@suas.cz

**Clo:** 0,00  
**Dopravné:** 0,00  
**Ostatní náklady:** 0,00

### Dopravní dispozice:

Sokolovská uhelná, právní nástupce, a. s.  
sklad MTZ - příjem materiálu, Divize Těžba  
PSC: 357 44 VINTÍŘOV, okres Sokolov  
příjem zboží od 6:00 do 13:30 (v jiném čase po předchozí dohodě)  
GPS: 50°15'24.097"N, 12°42'24.23"E

PI Položka	Množství MJ	Cena / MJ
1 Ložisko	2,000 ks	4 420,00
ČSN: NU 220 M C3		
Poptávka č.: 0711000886		
Nabídka č.: -		
Poznámka: ECML/C3, SKF		
Požaduje: Vojtek Jan - divize 26 (Požadavek č.: 2611000704)		
<b>Celkem za položky</b>		<b>8 840,00</b>
<b>Celkem náklady</b>		<b>0,00</b>
<b>Celkem</b>		<b>8 840,00</b>

Objednávka 207-11-001999  
Strana 1 z 2

## Příloha C



Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s., Staré náměstí 69, 356 01 Sokolov

(zápis do obchodního rejstříku u Krajského soudu v Plzni v oddílu B ve vložce 980)

### Všeobecné podmínky

- V případě zasílání faktur elektronickou formou, doklady zasílejte na adresu: [prijem.mat.faktur@suas.cz](mailto:prijem.mat.faktur@suas.cz). Předávané doklady musí být ve formátu PDF, zasílané jako jednotlivé soubory (1 soubor=1 faktura+přílohy). Nelze tedy zasílat oddělené faktury a přílohy.
- Datum uskutečnění zdanitelného plnění uvedený na daňovém dokladu musí být v souladu s § 21 zákona ČR č. 235/2004 Sb. V opačném případě se prodávající zavazuje uhradit kupujícímu veškeré sankce, které kupujícímu mohou vzniknout po dobu deseti let od data vystavení daňového dokladu. Na daňovém dokladu uvádějte dle jakého ustanovení zákona č. 513/1991 Sb. (obchodního zákoníku) je stanoveno DUZP.
- V případě, že nezašlete Váš protinávrh kupní smlouvy, potvrďte prosím náš návrh KS oprávněnou osobou k uzavírání KS (podpis a razítko firmy) a v jednom vyhotovení jej zašlete zpět poštou, faxem nebo e-mailem včetně návrhu kupní ceny a závazného termínu dodání.
- Sokolovská uhelná, právní nástupce, a. s., Sokolov provádí platby do 60-ti dnů ode dne vystavení příslušného daňového dokladu. (Údaj o splatnosti uvedený prodávajícím na faktuře není pro splatnost rozhodujícím.) Datem splatnosti je tedy 60-tý den od data vystavení daňového dokladu, přičemž za datum zaplacení je považován den, kdy dojde k odepsání finančních prostředků z účtu Sokolovská uhelná, právní nástupce, a. s. V případě, že tento den připadne na den, kdy banky nepracují, bude dnem splatnosti nejbližší den, kdy banky pracují.
- Nedodržení termínu dodání, předmětu plnění dle specifikace, požadované jakosti a smluvní ceny je podstatné porušení této kupní smlouvy a může být důvodem k okamžitému odstoupení kupujícího od smlouvy, pokud se kupující s prodávajícím nedohodne jinak, a to bez náhrady škody vzniklé straně prodávajícího.
- Na dodací list uvádějte přesnou celkovou hmotnost nákladu
- Dopravu nám účtujte na faktuře spolu s materiálem.
- Spory řeší příslušná ustanovení obchodního zákoníku, popř. soud ČR.
- **Nedílnou součástí této objednávky-návrhu KS jsou Všeobecné podmínky dodávek do Sokolovské uhelné, právní nástupce, a. s., které jsou dostupné na internetové adrese [www.suas.cz/podminky](http://www.suas.cz/podminky)**

**Ing. Milan Kotes**  
**vedoucí sekce MTZ**  
**(plná moc ze dne 28.7.2005)**

## Příloha D

http://intranet.suas.cz/aplikace/mtz2/popup.php?akce=A0158&pohled=V0118&id\_poptavka=10662 - Windows Internet Explorer

http://intranet.suas.cz/aplikace/mtz2/popup.php?akce=A0158&pohled=V0118&id\_poptavka=10662

Soubor Úpravy Zobrazit Oblíbené položky Nástroje nápověda

Oblíbené položky TELEFONNÍ SEZNAM Intran... EURUSD=X 1.2778 +0.006... seznam Google

MTZ - Barešová Jitka http://intranet.suas.cz/a... x

Poptávka číslo: 0711000886

Hlavička

Datum zadání 22.03.2011  
Datum a čas ukončení 23.03.2011 12:00  
Typ poptávky normální  
Název Ložiska dle požadavků  
Poznámka V poznámce je uveden výrobce ložisek (prosím dodržet!).

Vyhodnocení nabídek

odavatel:	BRAMMER CZECH	LOŽISKA DRAŠAR	Ložiska plus	SKF ložiska,	UNIKOL CZ
číslo nabídky:	37-11/SUAS		19/2011		
vyhodnocení:					
pečteno:					
oznámka:					
číslo artiklu	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě
2471722000012	2.000 2.000 5.800,00 5.800,00	2.000 2.000 2.296,00 2.296,00	2.000 2.000 1.508,00 1.508,00	2.000 2.000 7.996,00 7.996,00	2.000 2.000 1.344,00 1.344,00
ožaduje: Nozar Václav	za MJ 2.900,00 2.900,00	za MJ 1.148,00 1.148,00	za MJ 753,00 753,00	za MJ 3.998,00 3.998,00	za MJ 872,00 872,00
oznámky:	Cena bez DPH. Termín 10dnů. NSK. Meziproděj vyhrazen.	ZVL	ZVL	J2, SKF	KLF cca 4 dny
číslo artiklu	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě
2416320000312	2.000 2.000 5.200,00 5.200,00	2.000 2.000 6.381,60 6.381,60	2.000 2.000 8.798,00 8.798,00	2.000 2.000 6.246,00 6.246,00	2.000 2.000 6.888,00 6.888,00
ožaduje: Vojtek Jan	za MJ 2.600,00 2.600,00	za MJ 3.190,80 3.190,80	za MJ 4.399,00 4.399,00	za MJ 3.123,00 3.123,00	za MJ 3.343,00 3.343,00
oznámky:	Cena bez DPH. Termín 10dnů. SKF. Meziproděj vyhrazen.	SKF DT: 7-10 dní od objednání	SKF - dt. 3 dny od objednání	SKF	FAG 3.343.-/ks cca 10 dnů, SKF 4.594.-/ks cca 10 dnů
číslo artiklu	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě
2441220500012	2.000 2.000 12.200,00 12.200,00	2.000 2.000 9.030,60 9.030,60	2.000 2.000 13.054,00 13.054,00	2.000 2.000 8.840,00 8.840,00	2.000 2.000 10.624,00 10.624,00
ožaduje: Vojtek Jan	za MJ 6.100,00 6.100,00	za MJ 4.515,30 4.515,30	za MJ 6.527,00 6.527,00	za MJ 4.420,00 4.420,00	za MJ 5.312,00 5.312,00
oznámky:	Cena bez DPH. Termín 10dnů. NU 220ECMLC3 SKF.	SKF EM/LC3 DT: 7-10 dní od objednání	NU 220 ECML C3 - SKF - dt. 7-9 dní od objednání	ECMLC3, SKF	NU 220 EM1C3 FAG 5.312.-/ks cca 10 dnů NU 220 ECMLC3 SKF 6.872.-/ks cca 10 dnů
číslo artiklu	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě
2423208000112	2.000 2.000 376,00 376,00	2.000 2.000 400,00 400,00	2.000 2.000 347,00 347,00	2.000 2.000 1.288,00 1.288,00	2.000 2.000 458,00 458,00
ožaduje: Vojtek Jan	za MJ 188,00 188,00	za MJ 200,00 200,00	za MJ 173,50 173,50	za MJ 644,00 644,00	za MJ 229,00 229,00
oznámky:	Cena bez DPH. ZKL. Termín do týdne. ZVL	ZKL	A C3, SKF	ZKL cca 4 dny	
číslo artiklu	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě
2416209029012	2.000 2.000 342,00 342,00	2.000 2.000 397,20 397,20	2.000 2.000 515,60 515,60	2.000 2.000 388,00 388,00	2.000 2.000 450,00 450,00
ožaduje: Vojtek Jan	za MJ 171,00 171,00	za MJ 198,60 198,60	za MJ 257,80 257,80	za MJ 194,00 194,00	za MJ 225,00 225,00
oznámky:	Cena bez DPH. SKF. Termín do týdne. SKF DT: 7-10 dní od objednání	SKF	SKF	SKF	FAG 225.-/ks cca 10 dnů, SKF 239.-/ks cca 10 dnů
číslo artiklu	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě	Mn. Objednat Cena Po slevě
7362100961700	10.000 10.000 110,00 110,00	10.000 10.000 86,00 86,00	10.000 10.000 107,00 107,00	10.000 10.000 250,00 250,00	10.000 10.000 83,00 83,00
ožaduje: Nozar Václav	za MJ 11,00 11,00	za MJ 8,60 8,60	za MJ 10,70 10,70	za MJ 25,00 25,00	za MJ 8,30 8,30

Místní intranet 100%

Start | Doručená pošta - Micros... | Oracle SQL Developer | http://intranet.suas.c... | Pobočka Karlovy Vary | ...

Zdroj: Zpracováno systémem MTZ, 2013

## Příloha E

The screenshot shows the MTZ intranet application interface. At the top, there is a navigation bar with the title "Schválené požadavky" and the MTZ logo. Below this, there are several tabs: "Poptávky", "Objednávky", "Gesce", "Požadavky", "Příjem", "Výdejky", "Nastavení", and "Nápověda". The main content area displays a table of approved orders with columns for "Číslo", "Požaduje", "Firma", "Artikl", "Popis", "Mn", "MJ", "Obj.", "D.požadavku", "Gestor", "D.R.", "S", "Datum", "Poznámka", "Poptávka", and "Nezavírat".

Číslo	Požaduje	Firma	Artikl	Popis	Mn	MJ	Obj.	D.požadavku	Gestor	D.R.	S	Datum	Poznámka	Poptávka	Nezavírat
2611000704	Vojtek		32441220051612	LOZISKO VALECKOVE JEDNOR ADE	2,000	ks	2	28.03.2011	c	26	10	21.03.2011		0711000886	<input type="checkbox"/> Storno <input type="checkbox"/>
2611000704	Vojtek		32416209029012	LOZISKO	2,000	ks	2	28.03.2011	c	26	10	21.03.2011		0711000886	<input type="checkbox"/> Storno <input type="checkbox"/>
2611000704	Vojtek		32416320000312	LOZISKO KULICKOVE JEDNOR.	2,000	ks	2	28.03.2011	c	26	10	21.03.2011		0711000886	<input type="checkbox"/> Storno <input type="checkbox"/>
2611000704	Vojtek		32423208000012	LOZISKO KULICKOVE DVOUR. S KOS.STYKEM	2,000	ks	2	28.03.2011	c	26	10	21.03.2011		0711000886	<input type="checkbox"/> Storno <input type="checkbox"/>

Below the table, there are controls for "Sklad:" (01), "Nová objednávka", and "Přidat k objednávce". A pop-up window is open, showing details for order number 2611000704. It includes fields for "Číslo", "Divize", "Sekce", "Stav", "Schváleno", "Vložil", and "Firma". Below this, there is a table for "Artikl" with columns for "Obor", "Artikl", "Datum dodání", "Popis", "Množství", "MJ", "ks", "Jméno", "Majetek", "CSN", "Jakost", "Rozměr", "Výkres", "Divize", "Sekce", "Aktivita", "Sředisko", "Objednávka", "Daňový kód", and "Pozn:". The "Schválená množství" table shows the user "Vojtek Jan", the section "Zeman František", the mechanic "Ing. Odvody Josef", and the MTZ representative "Ing. Kotes Milan".

Zdroj: Zpracováno systémem MTZ, 2013

## Příloha F

The screenshot displays the 'Detail objednávky' (Order Details) page in the MTZ system. The page is viewed in Internet Explorer and shows the following information:

**Order Details:**

- Číslo: 207-11-031999
- Objednal: Brigita Bajdářová
- Firma: SKF ložiska, a.s.
- Dodací lhůta: 31.03.2011
- Akce:
- Dopravní dispozice: příjem dle Těžba
- Obchodní podmínky: vše
- Zdůvodnění objednávky bez poptávky:
- Clo: 0.00
- Dopravné: 0.00
- Ostatní náklady: 0.00

**Order History:**

Zapsal	Bajdářová Brigita	24.03.11	Uzavřel	Bajdářová Brigita	24.03.11
Schválil	Kratochvilová Lucie	24.03.11	Odeslal	Bajdářová Brigita	25.03.11
Přijal	Bajdářová Brigita	05.04.11	Ředitel	Ing. Kotes Milan	

**Order Summary:**

Artikl  Seskupovat artikly  Rozměr  ČSN  Jakost  Výkres  Cena  Poznámka **Česky**

Artikl	Popis	Objednáno	Přijato	MJ	Cena	Sklad	Gesce	D	S	A	Str	Požadavek	Požaduje
32441220560012	Ložisko	2,000	2,000	ks	4 420,00	03	26 7070 26	3113	47	208013	2611000704	Vojtek Jan	<input type="button" value="Stručně"/>
	ČSN	NU 220 M C3											
	Přijem												
	10011002633	2,000											
	Pozn: ECMLC3, SKF												
	Pozn. požadavek: pro - Haluzu (NU 220 M C3)												
	Fyzický příjem												
Přijem	Datum	Číslo	Dodací list	Text	Zapsal								
Julí	30.03.11	211001288	1 4171457850	O ložisko NU220 ECMLC3-2 ks	Bajdářová Brigita								

Zdroj: Zpracováno systémem MTZ, 2013



## Příloha G

**Sokolovská uhelná**

Homepage Společnost Produkty Služby Zelený region Zaměstnání Aktuality Kontakty Hledat...

### Aktuální informace

**Objem emisí meziročně dál klesá**  
02.04.2013  
Dlouhodobé investice Sokolovské uhelné do ekologizace provozů přinášejí výsledky. Vřesová je připravena i na zprůhledněné limity které začnou platit po roce 2016.

**Akademický velemlok míří do Sokolova**  
20.03.2013  
Prestížní cenu udělanou nejlepšímu pedagogům Přírodovědecké fakulty Univerzity Karlovy Praha získal geolog Sokolovské uhelné Petr Rojka. A to i díky neobyčejnému početí svých přednášek.

**SUAS - Stavební má nové vedení**  
18.03.2013  
Jednatel firmy se stal Pavel Mikeš. Zkušeného manažera v nejbližší době čeká především prioritní stavba parkovacího domu v sokolovské nemocnici.

**SUAS - Teplárenská plánuje budoucnost**  
13.03.2013  
Mezi vizemi rozvoje je i možné vybudování hornovodů do Ostrova nebo Sokolova. Jejich zřízení totiž vyjde výrazně levněji než stavba nových zdrojů tepla.

**Obrazem: Ples Sokolovské uhelné 2013**  
12.03.2013  
Tradiční ples Sokolovské uhelné proběhl o víkend v Horníčkém domě v Sokolově. Akce, která patří mezi nejvýznamnější společenské události sezóny, opět dokázala zcela zaplnit prostory domu.

### Zajímavé odkazy

- [Golf Sokolov](#)
- [Přírodní koupaliště Michal Sokolov](#)
- [HC Energie Karlovy Vary](#)
- [FK Baník Sokolov](#)
- [HC Baník Sokolov](#)
- [Motocross Loket](#)
- [Hotel Romanita](#)
- [Sokoresť](#)
- [SUAS - stavební](#)

### Chcete vědět více ?

- [Webkamery](#)
- [Videozáznamy](#)

FK Baník SOKOLOV

Koupaliště MICHAL

Golf SOKOLOV

© 2008-2010 Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s. Všechna práva vyhrazena.

**Zdroj:** Vlastní zpracování dle podnikového webu [www.suas.cz](http://www.suas.cz), 2013

## **Abstrakt**

IGARI, M. *Informační technologie v podpoře podnikového nákupu*. Bakalářská práce. Cheb: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 64 s., 2013.

**Klíčová slova:** nákup, informační systém, e-aukce

Bakalářská práce „Informační technologie v podpoře podnikového nákupu“ se zabývá nákupem pomocí podnikového informačního systému ve firmě Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s. Tato práce analyzuje situaci informačních systémů na českém trhu. Autor navrhl zlepšení v oblasti získávání dodavatelů. Práce se skládá ze základních teoretických pojmů a analýzou nákupu ve firmě Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s. Navrhnuté zlepšení získávání dodavatelů přinese firmě snížení nákladů.

## **Abstract**

IGARI, M. *Information technology to support business*. Bachelor thesis: The University of West Bohemia in Pilsen, Faculty of Economics Cheb, 64 p., 2013.

**Key words:** purchase, information system, e-auction

The Bachelor thesis title: “Information technology to support business purchase” the company is engaged in purchasing using the enterprise information system at company Sokolovská Uhelná, právní nástupce, a.s. This thesis analyzes the situation of information systems in the Czech market and propose improvement on gaining potential suppliers. The work consists of the basic theoretical concepts and analysis of purchasing in the company Sokolovská Uhelná, legal successor,a.s. The proposed improvement of gaining potential suppliers would reduce company costs.