



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



**FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV INFORMATIKY**

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF INFORMATICS

NÁVRH SOFTWAREOVÉ APLIKACE

DESIGN OF SOFTWARE APPLICATION

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

MARTIN LUDVIK

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. PETR DYDOWICZ, Ph.D.

BRNO 2015

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Ludvik Martin

Manažerská informatika (6209R021)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává bakalářskou práci s názvem:

Návrh softwarové aplikace

v anglickém jazyce:

Design of Software Application

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrh řešení, přínos práce

Závěr

Seznam použité literatury

Seznam odborné literatury:

BRADEN, Melanie a Michael SCHWIMMER. Excel 2007 VBA. Velká kniha řešení. Brno: Computer Press, a.s., 2009. 685 s. ISBN 978-80-251-2698-1.

ČIHAŘ, Jiří. 1001 tipů a triků pro Microsoft Excel 2007/2010. Brno: Computer Press, a.s., 2011. 488 s. ISBN 978-80-251-2587-8.

KRÁL, Martin. Excel VBA. Výukový kurz. Brno: Computer Press, a.s., 2010. 504 s. ISBN 978-80-251-2358-4.

KRÁL, Mojmír. Excel 2010 – snadno a rychle. Praha: Grada Publishing a.s., 2010. 143 s. ISBN 80-2473-495-8.

LAURENČÍK, Marek. Programování v Excelu 2007 a 2010. Praha: Grada Publishing a.s., 2011. 192 s. ISBN 978-80-247-3448-4.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Petr Dydowicz, Ph.D.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2014/2015.

L.S.

doc. RNDr. Bedřich Půža, CSc.
Ředitel ústavu

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.
Děkan fakulty

V Brně, dne 28.2.2015

Abstrakt

Bakalárska práca sa zameriava na návrh a implementáciu riešenia pre konkrétnu spoločnosť za účelom zvýšenia efektívnosti fungovania informačného systému. Práca analyzuje spoločnosť prostredníctvom SWOT analýzy a analýzy Porterovho modelu piatich síl a následne navrhuje konkrétne riešenie ktoré je realizované spoločnosťou v praxi.

Abstract

Bachelor thesis focuses on the design and implementation of solutions for a specific company to increase the efficiency of the information system. The work analyzes the company through a SWOT analysis and Porter's five forces model and subsequently propose specific solutions which are realized by the company in the practice.

Kľúčové slová

Microsoft Dynamics NAV, Objektový dizajnér, SWOT analýza, Porterova analýza piatich síl, efektívnosť

Key words

Microsoft Dynamics NAV, Object designer, SWOT analysis, Porter five forces analysis, efficiency

Bibliografická citácia práce:

LUDVIK, M. Návrh softwarové aplikace. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2015. 71 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Petr Dydowicz, Ph.D..

Čestné prehlásenie

Prehlasujem, že predložená bakalárska práca je pôvodná a spracoval som ju samostatne.
Prehlasujem, že citácia použitých prameňov je úplná, že som vo svojej práci neporušil autorské práva (v zmysle Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorskom a o právach souvisejících s právem autorským).

V Brne, dňa 31. mája 2015

.....

Pod'akovanie

Rád by som poďakoval vedúcemu mojej bakalárskej práce Ing. Petrovi Dydowiczovi, Ph.D. za jeho odbornú pomoc pri písaní bakalárskej práce.

OBSAH

ÚVOD.....	10
CIEĽ PRÁCE, METÓDY A POSTUPY SPRACOVANIA	11
1. TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ	12
1.1. Microsoft Dynamics NAV	12
1.2. História Microsoft Dynamics NAV	12
1.3. Charakteristika Microsoft Dynamics NAV	13
1.4. Architektúra systému a technológie Microsoft Dynamics NAV 2009	14
1.5. SWOT analýza	16
1.6. Analýza Porterovho modelu 5 síl.....	19
2. ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU	24
2.1. Základné informácie o spoločnosti Vodovody a kanalizace Hodonín, a.s.	24
2.2. Organizačná štruktúra spoločnosti Vodovody a kanalizace Hodonín.....	27
2.3. Vízia spoločnosti.....	28
2.4. SWOT analýza	29
2.5. Analýza Porterovho modelu 5 síl.....	30
2.6. Zamestnanci	31
2.7. Dodávateľia a odberatelia.....	32
2.8. Konkurencia na českom trhu.....	33
3. VLASTNÝ NÁVRH RIEŠENIA	34
3.1. Zadanie klienta	34
3.2. Definovanie problému.....	34
3.3. Dôvod overovania zákazníkov	34
3.4. Návrh riešenia problému	35
3.4.1. Realizácia a popis úloh.....	35

3.4.2.	Tabuľky	35
3.4.3.	Formuláre	37
3.4.4.	Podformuláre	39
3.5.	ER diagram.....	40
3.6.	ISIR	40
3.7.	Use case diagram.....	42
3.8.	Vývojový diagram.....	43
3.9.	Zhodnotenie.....	44
3.10.	Ekonomické zhodnotenie	44
3.11.	Vízia do budúcnosti.....	45
4.	ZÁVER.....	46
	Zoznam použitej literatúry	47
	Zoznam obrázkov	48
	Zoznam tabuliek	49
	Zoznam príloh.....	49

ÚVOD

Efektívita a zefektívňovanie procesov je v súčasnosti neoddeliteľnou zložkou každej úspešnej spoločnosti. Aktéri na trhu sa snažia o čo najlepšie využívanie zdrojov s cieľom získania výhody voči konkurencii či vlastnej úspory.

Spoločnosť Vodovody a kanalizácie Hodonín a.s. patrí medzi najväčších dodávateľov pitnej vody v oblasti, v ktorej pôsobí. Aj napriek majoritnému postaveniu na trhu sa však snaží svoje fungovanie zefektívňovať. V bakalárskej práci sa budeme zaoberať vylepšením systému overovania klientov v tejto spoločnosti, a to z dôvodu možného výskytu právnych káuz prípadne upomienok voči zákazníčkovi, ktoré majú negatívny dopad na spoločnosť.

Riešenie bude vytvorené za pomoci software-u Microsoft Dynamics NAV pomocou konkrétneho nástroja - Objektový Dizajnér. Tento modul bude implementovaný do existujúceho systému spoločnosti, ktorá ho v prípade prijatia realizuje v praxi.

CIEĽ PRÁCE, METÓDY A POSTUPY SPRACOVANIA

Cieľom bakalárskej práce je návrh a implementácia softwaru v spoločnosti Tiliaris s.r.o. pre spoločnosť Vodovody a kanalizácie Hodonín, a.s. za použitia nástrojov Microsoft Dynamics NAV.

Prvá kapitola prináša poznatky o problematike z teoretického hľadiska. Na základe metódy preštudovania literárnych prameňov o skúmanom probléme sa v ďalšej časti zaoberáme analýzou spoločnosti prostredníctvom SWOT analýzy a analýzy Porterovho modelu. V praktickej časti nadviažeme na analytickú kapitolu a definujeme konkrétny problém spoločnosti, pre ktorý navrhujeme riešenie v podobe konkrétneho modulu, ktorý spoločnosť implementuje v praxi.

Primárnymi metódami, ktoré boli využité pri písaní práce je metóda analýzy poznatkov, syntéza, deskriptívna metóda, SWOT analýza a Porterov model piatich síl.

1. TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ

Prvá kapitola bakalárskej práce má teoretický rozmer. Kapitola je štruktúrovaná do troch podkapitol, pričom prvá sa venuje systému Microsoft Dynamics NAV a objektovému dizajnérovi ako nástroju pre tvorbu aplikácií. Druhá a tretia podkapitola vymedzuje SWOT analýzu a analýzu Porterovho modelu z teoretického hľadiska ako prostriedky strategického plánovania.

1.1. Microsoft Dynamics NAV

Microsoft Dynamics NAV je globálny podnikový plánovací systém ktorý poskytuje malým a stredne veľkým firmám väčšiu kontrolu a svojimi financiami a môžu zjednodušiť dodávateľský reťazec výroby a prevádzky. Je ľahko implementovateľný a má jednoduché ovládanie. (7)

1.2. História Microsoft Dynamics NAV

Systém Navision bol vytvorený J. Balserom, P. Balserom a T. Windom v roku 1983 v dánskej Kodani. V roku 1984 bol postupne uvedený na trh v Dánsku a Nórsku ako "PCPlus", účtovné riešenie so zameraním na malé firmy a domáce kancelárie. V roku 1987 jeho tvorcovia založili spoločnosť s menom Navision a produkt premenovali na Navigator. V tom istom roku bol zároveň prijatý prvý slogan novej spoločnosti a znel: "Krása jednoduchosti". Tento slogan sa čoskoro dostal do povedomia verejnosti a odvtedy je spájaný s riešením Navision. V roku 1990 bol predstavený Navision, verzia 3.0 a spoločnosť s ním expandovala mimo Škandinávie do Nemecka, Španielska a Veľkej Británie. V roku 1992 Navision získal právo na distribúciu aj v Spojených štátoch amerických. V roku 1993 bol navyše začatý vývoj na vytvorenie riešení Navisionu novej generácie založené na Microsoft Windows 32-bitové platforme. V roku 1995 bol na americkom trhu predstavený produkt navrhnutý pre verziu Windows 95 a Windows NT. Pôvodný názov Avistech software bol v rámci lepšieho rozpoznanie vzápätí premenovaný na Navision Financials. Spoločnosť aj naďalej pokračovala v rozširovaní produktu. V roku 1997 bol napríklad pridaný modul Contact management, v

roku 1998 Výroba a v roku 1999 bola rozšírená distribúcia. Rok 2000 bol pre Navision veľmi úspešný. V tomto roku získalo riešenie Navision Financials ocenenie Microsoft Windows 2000 Professional Certification a Microsoft Windows 2000 Server Certification. Spoločnosť sprevádzkovala Navision Commerce Gateway - ako prvý na svete vytvorili riešenie založené na Microsoft BizTalk servera. Spoločnosť tiež uviedla na trh Navision User Portal - riešenie, opäť ako prvá na svete, založené na Microsoft Digital Dashboard.

Navision Softvér sa tiež zlúčil so svojím dlhoročným dánskym konkurentom Damgaard Softvér. V roku 2001 spoločnosť vykonala ďalšie vylepšenia vrátane premenovania produktu z "Navision Financials" na "Navision Attain" a "Demgaard Axapta" na "Navision Axapta". Zásadný krok nastal v roku 2002, kedy bolo riešenie Navision odkúpených spoločnosťou Microsoft za čiastku 1,4 miliardy dolárov - išlo o najvyššie obstarávacie náklady v histórii Microsoftu. V tom čase išlo o veľmi vysokú obstarávaciu cenu vzhľadom na to, že ACCPAC International bol nasledujúci rok zhotovený firmou Best Software za iba 120 miliónov dolárov, hoci ACCPAC malo viac produktov a ďaleko viac zákazníkov ako mal Navision. V súčasnosti je najnovšia verzia na trhu označená Microsoft Dynamics NAV 2015. (10)

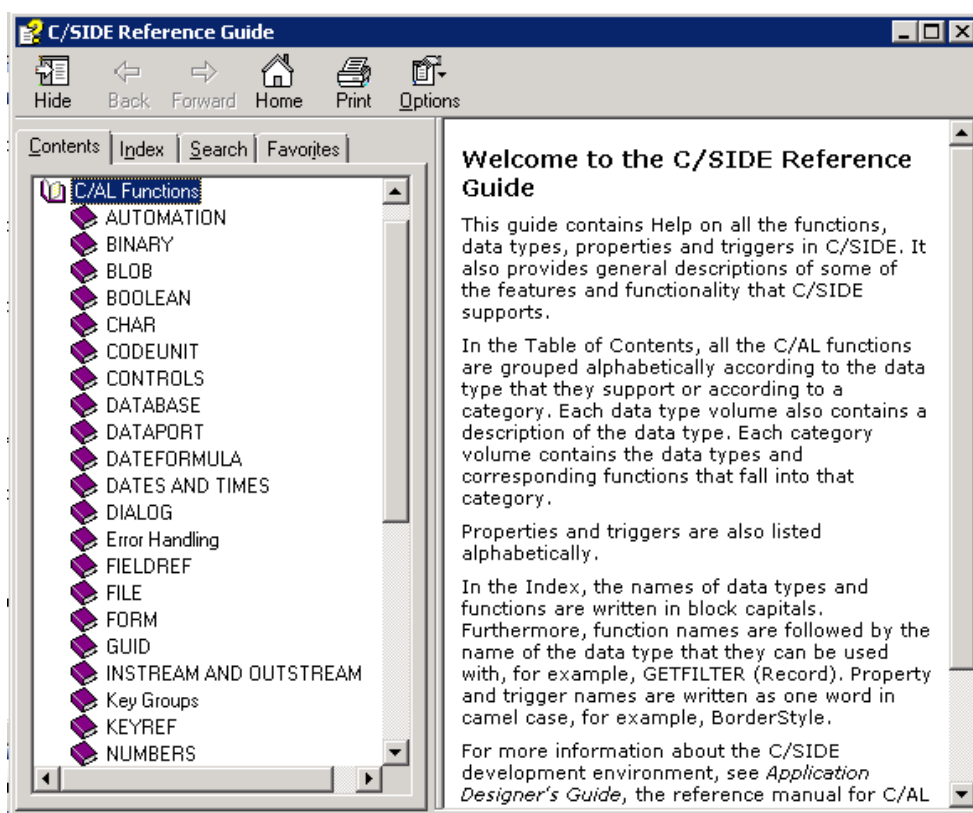
1.3. Charakteristika Microsoft Dynamics NAV

Microsoft Dynamics NAV je využívaný v 132 krajinách sveta, je preložený do viac ako 40 jazykov a využíva ho približne milión užívateľov. V Českej republike existuje Microsoft Dynamics NAV už približne 15 rokov. Jedná sa o ucelené softvérové riešenie ERP (Enterprise Resource Planning) pre malé a stredne veľké organizácie. Popularita tohto produktu je dôkazom, že systém je veľmi dobre riešený, odskúšaný a prispôsobený k aplikácii s spoločnosťami. Výhodou produktu je garantovaný ďalší vývoj. Firma Microsoft každoročne investuje časť peňazí z obratu do ďalšieho rozvoja produktu. Microsoft Dynamics pokrýva väčšinu podnikových oblastí s rozsiahlou funkcionalitou. Čo sa týka databázy, riešenie je postavené na veľmi populárnom MS SQL serveri. Microsoft Dynamics NAV možno veľmi rýchlo implementovať do IT prostredia, čo možno považovať za dôležitú vlastnosť pri výbere ERP systému.

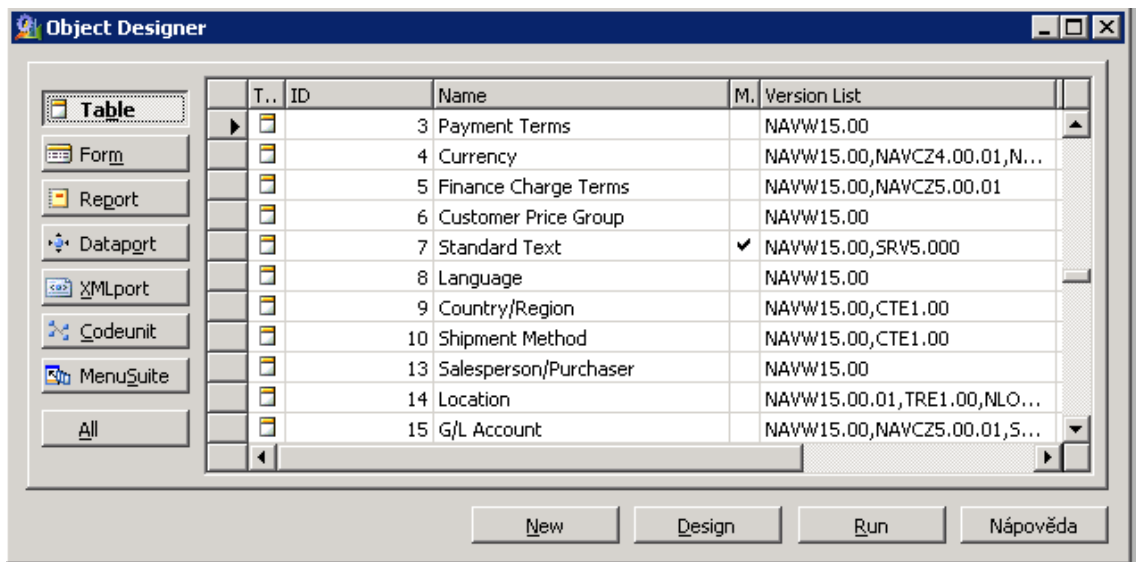
Microsoft tvrdí, že priemerná návratnosť investície do MS Dynamics NAV je 1,5 roka.
(14)

1.4. Architektúra systému a technológie Microsoft Dynamics NAV 2009

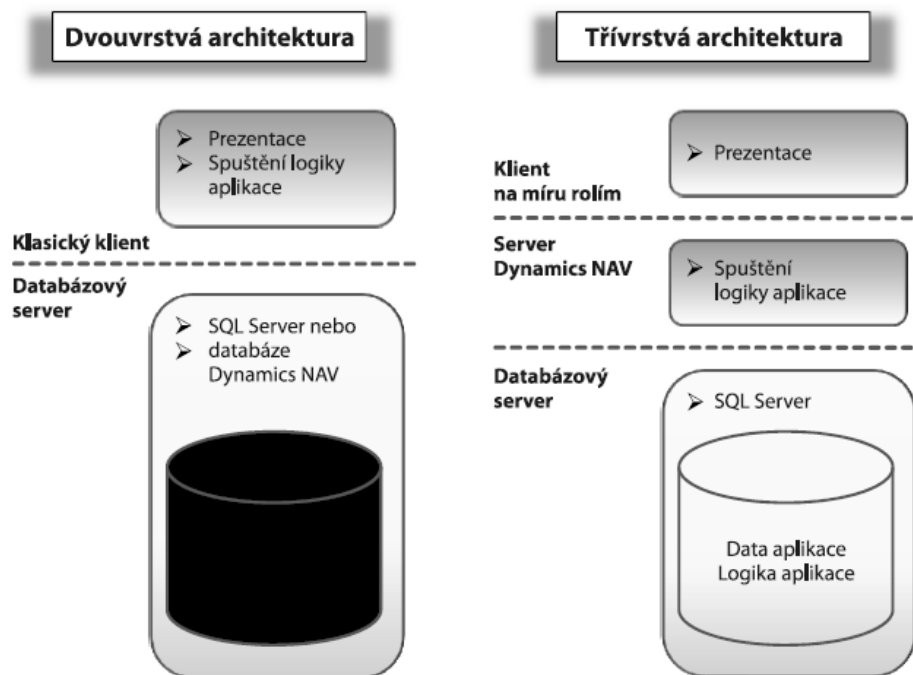
Microsoft Dynamics NAV 2009 počas svojho vývoja prešiel viacerými úpravami. Najväčšou a najpodstatnejšou zmenou bol prechod z dvojvrstvovej architektúry na trojvrstvovú. Zmena umožnila možnosť nasadenia užívateľského rozhrania na mieru rolám. V súčasnosti je riešená logika aplikácie na serveri. To však neznamená, že by nebolo možné používať klasického klienta, ako tomu bolo v starších verziách. Aktuálna verzia umožňuje používať obidvoch klientov súčasne. Obidvoch klientov je možné upravovať za pomoci integrovaného vývojového prostredia C / SIDE (Klient / Server integrated Development Environment). Jedná sa o grafické rozhranie, pomocou ktorého je možné v Microsoft Dynamics NAV vykonávať úpravy. Jeden z nástrojov na úpravu či vytváranie nových tabuliek, formulárov atď. je Object Designer.



Obrázok 1: Referenčná príručka C / SIDE



Obrázok 2: Object Designer



Obrázok 3: Porovnaní architektur v aplikaci Microsoft Dynamics NAV (15, str. 28)

Trojvrstvová architektúra klienta na mieru rolám je špecifická oddelením databázového systému, logiky aplikácie a grafickou prezentáciou. Oddelenie logiky aplikácie od funkcií klienta zabezpečuje lepšie zabezpečenie dát. Odlíšnosť dvojvrstvovej architektúry klasického klienta, ktorý sa vyskytuje v starších verziách Navisionu, umožňuje spustenie prezentácie v grafickej podobe a grafiky aplikácie. Pri používaní klasického klienta v Navisionu sa pracuje s databázou Microsoft Dynamics NAV, ktorá je označovaná ako vlastné databázy a je umiestnená v Dynamics NAV a

databáze Microsoft SQL servera. Pri používaní klienta na mieru rolám, teda v trojvrstvovej architektúre vo verzii Microsoft Dynamics NAV 2009 sa používa databáza Microsoft SQL servera, ktorá ponúka rad aplikácií pre analýzu dát. (15, str. 27-29)

1.5. SWOT analýza

Analýza SWOT je nástrojom strategického plánovania využívaná na hodnotenie silných a slabých stránok, príležitostí a hrozieb v určitej organizácii so snahou uskutočniť určitý cieľ. Zoraduje a kompletizuje vnútorné silné a slabé stránky spoločnosti a jeho vonkajšie príležitosti a hrozby podľa dôležitosti, pričom vytvára prehľad o strategickej situácii v spoločnosti. Analýza predstavuje základný bod, v ktorom úlohou stratégie je vytvoriť súlad medzi internými a externými možnosťami spoločnosti, tj. silnými a slabými stránkami, s jeho vonkajším prostredím, ktoré je vyjadrené príležitosťami a hrozbami spoločnosti. (12)

Sakál vo svojom Strategickom manažmente vysvetľuje, čo skratka SWOT znamená. Jedná sa o skratku vytvorenú z počiatočných písmen slov (13):

- Strength – sila,
- Weakness – slabosť,
- Opportunity – príležitosť,
- Threat – hrozba.

Úlohou SWOT analýzy je vytvoriť tesný súlad medzi internými schopnosťami podniku, medzi jeho silami a slabosťami a jeho vonkajším prostredím, ktoré je vyjadrené príležitosťami a hrozbami. Po spracovaní vonkajšej a vnútornej situácie spoločnosti môžeme uvažovať o výbere stratégie, pričom výber by mal vychádzať z analýzy. Spôsob, akým spoločnosť vystupuje na trhu je závislý na predchádzajúcej analýze, preto nie je možné generalizovať ho a jeho výber by mal byť založený na silných stránkach a využívaní príležitostí poskytujúcich vonkajším prostredím podniku. Keďže každá spoločnosť je vystavená rozličným príležitostiam a hrozbám a má iné silné a slabé stránky aj jednotlivé stratégie spoločností sú špecifické. (13)

Po spracovaní informácií a spísaní faktorov vystupujúcich v jednotlivých kvadrantoch SWOT analýzy je nutné definovať ich dôležitosť a pravdepodobnosť výskytu. Takto vytvorené hodnotenie je následne možné graficky zobrazit' z pohľadu každého faktoru. Z hľadiska strategickej perspektívy sú dôležité silné stránky podniku, ktoré tvoria základ pre stratégiu a budovanie konkurenčnej výhody. V prípade, ak spoločnosť nemá možnosti na vytvorenie vhodnej stratégie, je potrebné, aby vedenie spoločnosti vytvorilo požadované podmienky. Taktiež je potrebné venovať pozornosť zvráteniu slabostí, ktoré spôsobujú zraniteľnosť spoločnosti alebo ho obmedzujú pri sledovaní vhodnej príležitosti. Z hľadiska externého prostredia je dôležitým faktorom pri zostavovaní stratégie trhovú príležitosť. V prípade situácie, keď sa spoločnosť nenachádza vo vhodnej pozícii pre sledovanie príležitosti, alebo ak táto príležitosť nie je atraktívna, je vhodné zmeniť strategický smer. Pre spoločnosti sú podnetné práve nové alebo meniace sa príležitosti, pri ktorých je možné uplatniť určitý druh konkurenčnej výhody. Aby bola stratégia zosúladená so situáciou spoločnosti, mala by byť zameraná hlavne na sledovanie takých príležitosti, ktoré vyhovujú možnostiam spoločnosti a poskytujú mu obranu voči vonkajšiemu okoliu. (13)

Analýza SWOT sa vypracováva len pre jeden konkurenčný priestor, pre jedno odvetvie, nakoľko každé odvetvie ma svoje špecifické parametre. Ak spoločnosť pôsobí len v jednom odvetví, výsledky analýzy sa vzťahujú na celú spoločnosť. Ak pôsobí vo viacerých odvetviach, analýzu je potrebné vypracovať pre každé odvetvie zvlášť. (12)

Každé odvetvie má svoje špecifické parametre a nezameniteľné hrozby a príležitosti. Tak isto veľkosť síl a slabostí sa prejaví až po porovnaní s konkrétnymi konkurentmi v odvetví. SWOT analýzu je tiež možné aplikovať pri formulovaní funkčných stratégií, ktoré sú podriadené podnikateľským stratégiám. (1)

Analýza SWOT je pre tvorcov strategických plánov užitočná vo viacerých smeroch:

- poskytuje manažérom logický rámec pre hodnotenie súčasnej a budúcej pozície organizácie,
- umožňuje posúdiť strategické alternatívy, ktoré by mohli byť v danej situácii najvýhodnejšie,

- môže sa uskutočňovať periodicky, aby manažérov informovala o tom, ktoré interné alebo externé oblasti získali alebo stratili na význame vzhľadom k činnostiam spoločnosti,
- vedie k zlepšeniu činnosti spoločnosti. (17)

Silné stránky podniku môžeme charakterizovať ako pozitívne vnútorné podmienky, ktoré umožňujú organizácii získať prevahu nad konkurenciou. Organizačnou prednosťou je jasná kompetencia, zdroj alebo schopnosť, ktorá umožňuje podniku získať konkurenčnú výhodu. Môže to byť prístup ku kvalitnejším materiálom, dobré finančné vzťahy, vyspelá technológia, distribučné kanály, alebo vyspelý tím top manažérov.

Slabé stránky podniku sú negatívne vnútorné podmienky, ktoré môžu viesť k nižšej organizačnej výkonnosti. Nedostatkom môže byť napr. absencia dôležitých zdrojov a schopností, prípadne chyba v rozvoji dôležitých zdrojov.

Príležitosti podniku sú súčasné alebo budúce podmienky v prostredí, ktoré je priaznivé súčasným alebo potenciálnym výstupom organizácie. Priaznivé podmienky zahŕňajú napríklad zmeny v zákonoch, narastajúci počet obyvateľov/zákazníkov, či uvedenie nových technológií. Príležitosti sa posudzujú z hľadiska dlhodobého vývoja prostredia a jeho vplyvu na spoločnosť.

Hrozby sú definované ako súčasné alebo budúce podmienky v prostredí, ktoré je nepriaznivé súčasným alebo budúcim výstupom organizácie. Nepriaznivé podmienky sú najčastejšie v podobe vstupu silného konkurenta na trh, poklesu počtu zákazníkov, ale tiež vo forme zmeny v legislatíve. (16)

Potenciálne interné sily:	Potenciálne interné slabosti:
<ul style="list-style-type: none"> - dostatok finančných zdrojov, - vlastné technologické princípy, - presvedčivé reklamné kampane, - úspory z veľkoskladov, - nákladová výhoda, - skúsení a vzdelaní pracovníci, - originálne inovácie, - iné,... 	<ul style="list-style-type: none"> - zastaralé výrobné zariadenia, - neucelená distribučná sieť, - nedostatok riadiacich skúseností, - nedostatok talentu, - nejasné strategické zámery, - zaostávanie vo výskume, - slabý trhový image, - iné,...
Potenciálne externé príležitosti:	Potenciálne externé hrozby:
<ul style="list-style-type: none"> - vznik nových skupín, - otváranie nových trhov, - pokles intenzity súperenia, - zrýchlenie rastu trhu, - vertikálna integrácia, - rozšírenie výrobkovej línie, - vznik nových potrieb, - iné,... 	<ul style="list-style-type: none"> - spomalenie alebo zastavenie rastu trhu, - hospodárska recesia, - nepriaznivý vývoj menových kurzov - nepriaznivé demografické zmeny - nákladné regulačné požiadavky, - rastúca mocenská pozícia zákazníkov a dodávateľov, - iné,...

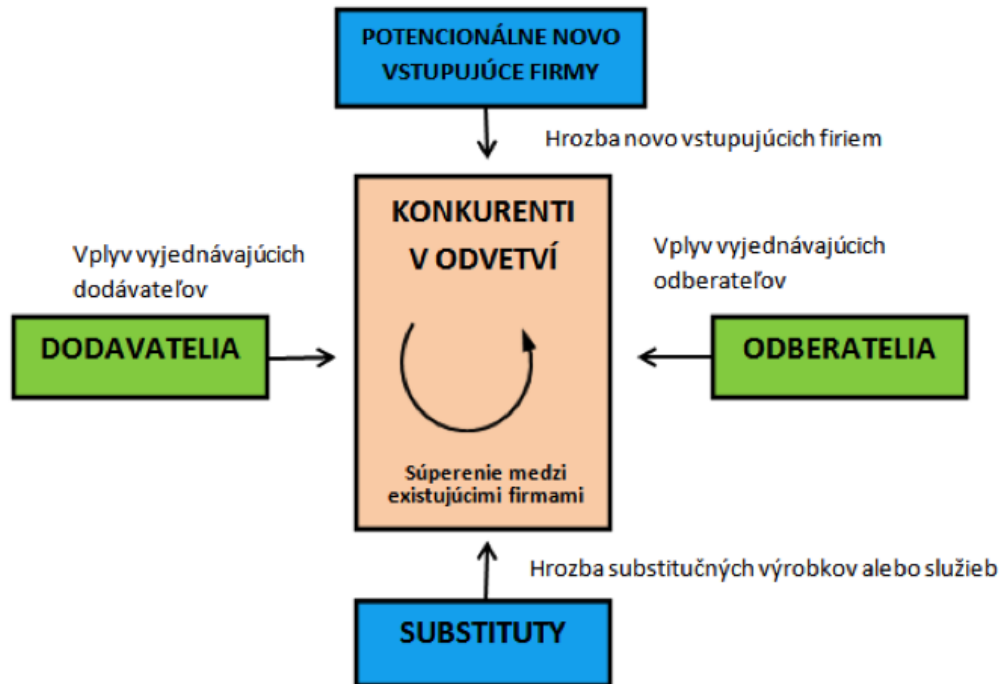
Tabuľka 1: Príklad zoznamu položiek pre SWOT analýzu (1)

Medzi výhody SWOT analýzy patrí predovšetkým rýchlosť a relatívna jednoduchosť, čo v praxi umožňuje každej spoločnosti vypracovanie tejto analýzy v pomerne krátkej dobe bez finančného zaťaženia. SWOT analýza je využívaná ako efektívny spôsob sumarizácie viacerých analýz, napr. analýza konkurencie strategických skupín, a tiež k identifikácii možností ďalšieho využitia unikátnych zdrojov alebo kľúčových kompetencií spoločnosti. Za nevýhodu SWOT analýzy sa považuje prílišná statika a subjektivnosť analýzy. (4)

1.6. Analýza Porterovho modelu 5 síl

Porterov model piatich síl je považovaný za osvedčený návod na skúmanie a hodnotenie konkurečných síl. Tento model navrhnutý M. Porterom, sa od prvého publikovania v roku 1979 stal najrozšírenejšou technikou konkurečnej analýzy. Patrí medzi najlepšie a nie príliš zložité analytické nástroje slúžiace na rozlíšenie konkurečných síl. Model tvorí päť síl, ktoré sú zdrojom konkurencie v odvetví.

Porter tvrdí, že čím je každá sila mocnejšia, tým viac sú jestvujúce spoločnosti v odvetví obmedzené vo svojej schopnosti zvyšovať ceny a dosahovať vyššie zisky. Podľa Porterovho vymedzenia sa silná konkurenčná sila považuje za hrozbu, pretože znižuje zisk. Slabá konkurenčná sila sa môže pokladať za príležitosť, pretože dovoľí spoločnosti dosiahnuť väčší zisk. (6)



Obrázok 4: Porterov model piatich síl

Účelom tejto analýzy je zistiť štrukturálnu príťažlivosť odvetvia z hľadiska ziskovosti. Model je postavený na predpoklade, že strategická pozícia podniku pôsobiaca v určitom odvetví je určovaná predovšetkým pôsobením piatich základných činiteľov. Model piatich síl zdôrazňuje všetky základné zložky odvetvovej štruktúry, ktoré môžu byť v danom odvetví hraničnou silou konkurencie. Keďže každé odvetvie je špecifické, musíme brať do úvahy to, že nie všetky z týchto piatich faktorov budú mať rovnakú dôležitosť. (11)

Možnosť vstupu nového konkurenta na trh

Potenciálni (noví) konkurenti sú spoločnosti, ktoré nepôsobia v príslušnom odvetví, sú však schopné vstúpiť do odvetvia a konkurovať etablovaným podnikom.

Vysoká pravdepodobnosť vstupu nových konkurentov ohrozuje veľkosť trhových podielov a zisky jestvujúcich spoločností. Príchod nových konkurentov závisí od prekážok vstupu a reakcie spoločností na tento vstup. Prekážky vstupu do odvetvia sú prevádzkové, ekonomické, marketingové, psychologické a ďalšie podmienky podnikania, ktoré existujúce spoločnosti už zvládli a tým potenciálneho konkurenta stavajú do nevýhodnej pozície. Medzi hlavné bariéry vstupu zaradíme:

- úspory v dôsledku veľkého množstva vykonávaných operácií
- úspory v dôsledku väčšej odbornosti vykonávaných operácií
- nákladové výhody nezávislé od množstva vykonávaných operácií
- preferencia zavedenej značky a vernosť zákazníka existujúcej spoločnosti
- ovládanie distribučných kanálov
- administratívne obmedzenia, stanovené vládnyimi orgánmi. (12)

Z hľadiska prítlačivosti je teda logicky najatraktívnejší ten trh, kde sú vstupné bariéry vysoké a výstupné nízke. Pokiaľ sú vstupné aj výstupné bariéry vysoké je to síce dobré pre ziskovosť, ale je to spojené s vysokým rizikom. Najhorší variant je ten, keď sú vstupné bariéry nízke a výstupné vysoké. V období rozvoja odvetvia je na trh jednoduché vstúpiť, no po čase vďaka vysokým bariéram je problematické z trhu odísť. (11)

Pozičná sila a spôsob rokovania odberateľov

Veľkosť vyjednávacjej sily odberateľov tj. zákazníkov závisí od ich schopnosti klásť podmienky pri nákupe tovarov a služieb. Vyjednávacja sila zákazníkov je hrozbou, ak sú schopní požadovať nižšie ceny a vyššiu kvalitu nakupovaných produktov, pričom ich nároky sa dajú uspokojiť len pri vyšších nákladoch. Malá vyjednávacja sila zákazníkov naopak dáva podniku príležitosť zvyšovať ceny a dosahovať vyššie zisky. Odberatelia sú silný za nasledujúcich okolností:

- dodávateľské odvetvie je zložené z veľkého počtu malých podnikov a zákazníci sú veľkí a je ich málo,
- zákazníci nakupujú výrobky a služby vo veľkom rozsahu,

- dodávateľské odvetvie je závislé od zákazníkov, pretože tvoria veľký podiel jeho odbytu,
- zákazníci môžu substituovať dodávateľskú spoločnosť za inú, pričom majú nízke náklady na prestup, čím podnecujú svojich dodávateľov k znižovaniu cien,
- produkt je výhodné nakupovať od niekoľkých dodávateľov súčasne,
- zákazníci môžu uspokojiť svoje potreby vertikálnou integráciou. (12)

Možnosť substitúcie dodávanej produkcie

Substitút je výrobok alebo služba, ktorým je možné nahradiť pôvodný výrobok alebo službu, pretože uspokojuje podobné potreby. Obvykle pochádza z iného než pôvodného dovetvia. Čím je cena substitútu nižšia a kvalita vyššia, čím nižšie sú náklady na prestup od tradičného produktu k substitučnému, tým vážnejšie existujú hrozby vyvolané substitúciou. Náklady na prestup v prípade substitútov výrobných zariadení predstavujú náklady na preškolenie pracovníkov, dodatočné technické vybavenie, technická pomoc, overovanie kvality ako aj psychické nároky na pretrhnutie starých dodávateľských väzieb a nadviazanie nových. Ak sú náklady na prestup príliš vysoké, predajca substitútov musí ponúknuť výrazné prevádzkové úspory alebo značný prírastok výkonu na získanie nového zákazníka. Odvetvie je neatraktívne v prípade existencie reálnej alebo potencionálnej hrozby substitúcie výrobkov. (18)

Pozíčné sila a spôsob rokovania hlavných dodávateľov

Vyjednávací sila dodávateľov predstavuje hrozbu v prípade ich schopnosti zvyšovať ceny, ktoré odberajúca spoločnosť musí zaplatiť za svoje vstupy alebo znižovať ich kvalitu, a tým znižovať ziskovosť odberateľa. Slabí dodávatelia dávajú odberateľovi príležitosť znižovať ceny a požadovať ich vyššiu kvalitu. Dodávatelia sa nachádzajú v silnej pozícii v prípade nasledovných okolností:

- poskytovaný zdroj má málo substitútov a pre odberateľa je dôležitý,
- prosperita dodávateľov nezávisí od príslušných odberateľov a preto majú malý záujem znižovať ceny prípadne zvyšovať kvalitu,

- ponuka dodávateľov je natoľko špecifická, že pre odberateľa je príliš nákladné opustiť pôvodného dodávateľa,
- dodávatelia vstupov sú schopní uskutočniť ústretovú vertikálnu integráciu, teda môžu vstúpiť do odberateľského odvetvia a priamo konkurovať svojmu pôvodnému odberateľovi,
- etablované spoločnosti v odvetví nedokážu uskutočniť spätnú vertikálnu integráciu s cieľom redukcie cien vstupov. (11)

Dodávatelia často rozhodujú o úspechu či neúspechu podniku. Najlepšou stratégiou je budovanie vzťahov s dodávateľom a ďalších dodávateľských zdrojov.

Miera rivality medzi existujúcimi firmami

Najsilnejšou spomedzi piatich konkurenčných síl je zvyčajne konkurenčný boj medzi súperiacimi spoločnosťami. Spoločnosti si vytvárajú konkurenčnú stratégiu, aby predstihli svojich konkurentov alebo si udržali dosiahnutú pozíciu. Získanie predstihu je silným motívom konkurečnej stratégie. Konkurenčný boj nadobúda rôzne formy a rôzne stupne intenzity. Konkurenčné zbrane predstavujú ceny, kvalita, služby, záruky, reklama, maloobchodné a veľkoobchodné siete, inovácie a pod.. Spôsoby ako súperiace podniky využívajú rôzne konkurenčné zbrane na oslabenie alebo vytlačenie konkurentov, vyúsťujú do konkurenčných pravidiel odvetvia a určujú požiadavky na konkurenčný úspech. Medzi najdôležitejšie faktory ovplyvňujúce intenzitu súperenia zaradujeme:

- konkurenčnú štruktúru odvetvia,
- podmienky dopytu,
- veľkosť prekážok odchodu z odvetvia,
- súťaž o vzácne zdroje. (11)

Odvetvie nie je prítlačlivé v prípade, že na ňom pôsobí veľké množstvo konkurencie.

2. ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU

Analytická časť bakalárskej práce predstavuje spoločnosť Vodovody a kanalizace Hodonín, a.s. s cieľom poskytnúť základné informácie o spoločnosti a následne spoločnosť analyzuje prostredníctvom SWOT analýzy a analýzy Porterovho modelu piatich síl.

2.1. Základné informácie o spoločnosti Vodovody a kanalizace Hodonín, a.s.

Názov spoločnosti:	Vodovody a kanalizace Hodonín, a.s.
Dátum vzniku:	1. 1. 1994
Právna forma:	Akciová spoločnosť
Sídlo:	695 11 Hodonín, Purkyňova 2933/2
Predmet podnikania:	Výroba a dodávka pitnej vody Odvádzanie a čistenie odpadových vôd
IČ:	49454544
DIČ:	CZ49454544
Logo:	



Obrázok 5: Logo spoločnosti (2)

V roku 1977 po rozhodnutí Jihomoravského krajského národného výboru Brno bola zrealizovaná integrácia všetkých okresných správ do jedného celku s názvom „Jihomoravské vodovody a kanalizace“ so sídlom v Brne. Táto organizácia vydržala až do roku 1991 kedy sa vlastnou iniciatívou oddelili závody Hodonín, Uherské Hradiště, Břeclav, Zlín a Prostějov, čím vznikli samostatné štátne podniky vodovodov

a kanalizácií. Vodovody a kanalizácie Hodonín existoval ako štátny podnik až do roku 1993 kedy bol transformovaný na akciovú spoločnosť. (1)

Predmet podnikania pre spoločnosť Vodovody a kanalizácie Hodonín je stanovený nasledovne:

- prevádzkovanie vodovodov a kanalizácií a úprava a dodávka úžitkovej vody,
- vykonávanie stavieb vrátane ich zmien, udržiavacích prác na nich a ich odstraňovanie,
- projektová činnosť vo výstavbe,
- montáž meradiel,
- cestná motorová doprava nákladná,
Vnútroštátne s vozidlami do 3,5 t celkovej hmotnosti
Vnútroštátne s vozidlami nad 3,5 t celkovej hmotnosti
- veľkoobchod,
- špecializovaný maloobchod,
- činnosť technických poradcov v oblasti stavebníctva vo vodnom hospodárstve,
- testovanie, meranie a analýzy,
- nakladanie s odpadmi (okrem nebezpečných),
- podnikanie v oblasti nakladania s nebezpečnými odpadmi,
- inžinierska činnosť v investičnej výstavbe. (2)

Spoločnosť zásobuje pitnou vodou 69 obcí a miest, zaisťuje odkanalizovanie odpadových vôd pre 45 obcí a prevádzkuje 24 čističiek odpadových vôd. (2)

Spoločnosť je vlastnená z 94 % mestami a obcami z regiónu a zvyšných 6% vlastní individuálni majitelia – verejnosť.

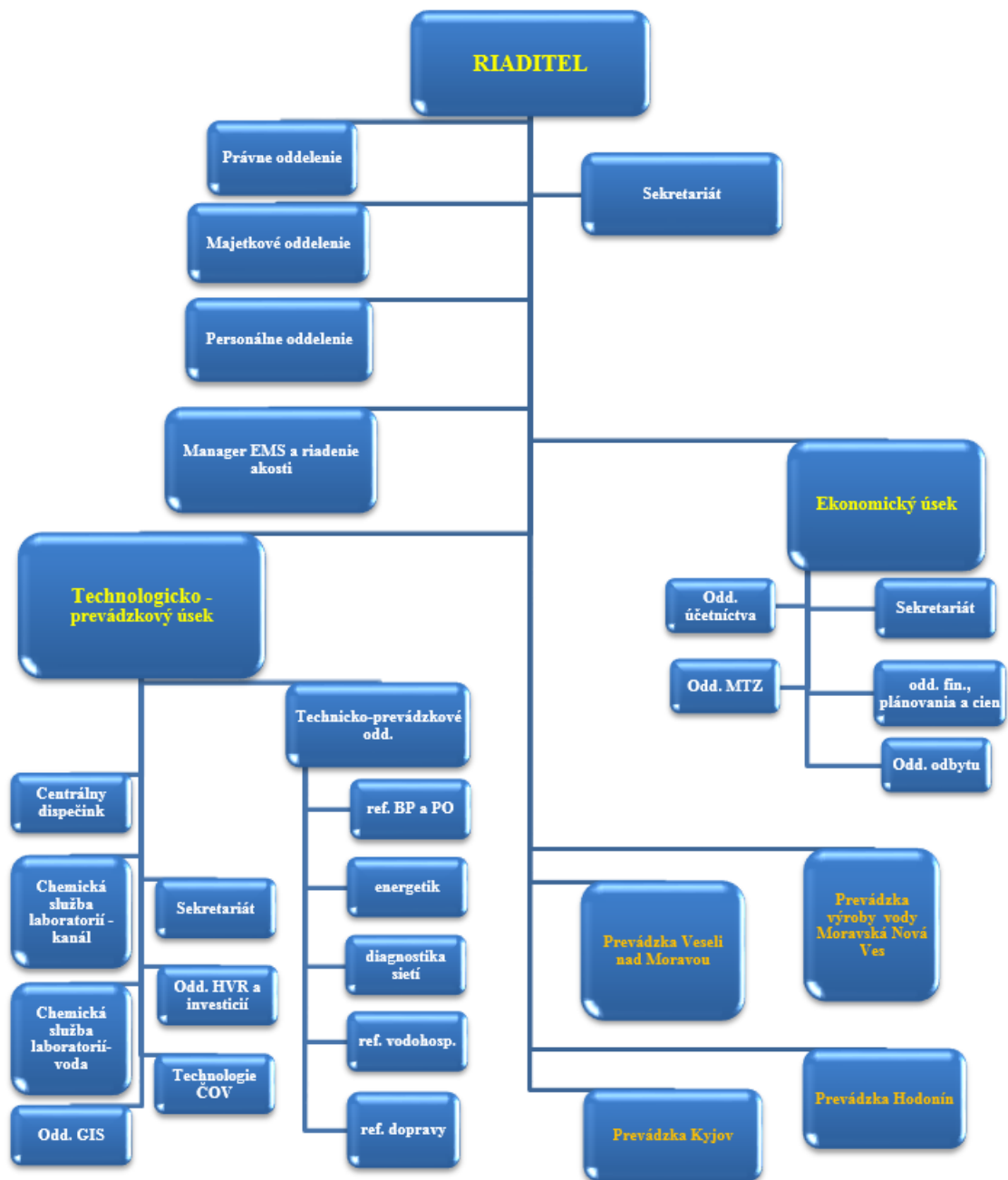
Rozdelenie akcií spoločnosti			
Na meno	Mestá a obce	749821 ks	94%
Na majiteľa	Individuálni majitelia - verejnosť	47254 ks	6%
	Akcie zo zvláštnymi právami	1 ks	

Tabuľka 2 : Rozdelenie akcií spoločnosti (2)

Prehľad držiteľov akcií na meno s podielom viac ako 5% akcií	
Mesto Hodonín	29,29%
Mesto Bzenec	12,69%
Mesto Veselí na Moravou	6,48%

Tabuľka 3: Prehľad držiteľov akcií (2)

2.2. Organizačná štruktúra spoločnosti Vodovody a kanalizácie Hodonín



Tabuľka 4 : Organizačná štruktúra spoločnosti (2)

2.3. Vízia spoločnosti

Podnik má niekoľko cieľov, medzi hlavné patrí predovšetkým:

Kvalita výroby

- Pri úprave surovej vody na vodu pitnú podľa požiadaviek platnej legislatívy

Kvalita poskytovaných služieb

- Pri dodávke pitnej vody verejnými vodovodnými sieťami a prípojkami zákazníkom
- Pri vykonávaní montáží vodovodných prípojok a výmenách vodomero
- Pri preventívnom čistení a opravách vodovodných, kanalizačných radov
- Pri odvádzaní odpadovej vody verejnou kanalizáciou a jej čistenie v čistiarnach
- odpadových vôd
- Pri vývoze akumulovanej odpadovej vody
- Pri čistení a monitorovanie kanalizácií a kanalizačných prípojok
- Pri odberoch vzoriek vôd a ich rozboroch

Ochrana životného prostredia

- Starostlivosťou o životné prostredie predchádzať vzniku znečistenia a odpadu, snaha o zníženie rizika environmentálnych havárií

Finančná stabilita

- Získavanie štátnych a euro dotácií zo štátnych a fondov EÚ
- Efektívne znižovanie nákladov, udržanie primeraného zisku

Hlavným poslaním podniku je zásobovanie pitnou vodou a odvádzanie a čistenie odpadových vôd. Cieľom úseku výroby a dodávky pitnej vody je udržať stabilnú spotrebu vody, čo sa však nedarí. Pokles spotreby vody sa prejavuje tak pri kategórii obyvateľov, ako aj u ostatných odberateľov. Opačný trend je zaznamenaný na úseku odvádzania a čistenia odpadových vôd, kde dochádza k prekročeniu predpokladaných výkonov a to najmä vplyvom nadváhovania ďalších odberateľov v novo kanalizovaných časti miest a obcí. Jedným z hlavných cieľov spoločnosti je kvalita vypúšťania

odpadových vôd, preto sa akciová spoločnosť rozhodla pre rekonštrukcie a čiastkové úpravy technológií a zariadení na vybraných čistiarniach odpadových vôd. (2)

2.4. SWOT analýza

Silné stránky:

- dlhoročná tradícia a dobré meno firmy,
- vysoká kvalita výroby a služieb a ich neustále zvyšovanie kvality,
- vysoká kvalifikácia pracovníkov,
- používanie moderných technológií pri úprave vody a následnom čistení odpadových vôd,
- dostatočné výrobné kapacity,
- kvalitný informačný systém,
- certifikáty (systému kvality EN ISO 9001 a 14001).

Slabé stránky:

- vplyv výrobných technológií na životné prostredie,
- nedostatočné využitie výrobných kapacít,
- nízka úroveň marketingu spoločnosti,
- nedostatočne využitie automatizácie procesov v administratíve.

Príležitosti:

- projekty financované z fondov a dotácií ČR a EÚ,
- priaznivé podmienky na trhu, regionálne - monopolné postavenie.

Hrozby:

- vysoký podiel zastaraných vodovodných i kanalizačných sietí,
- rast cien - materiálu a energie,
- platobná morálka odberateľov,
- spoľahlivosť dodávateľov.

Spoločnosť Vodovody a kanalizácie Hodonín, a.s. má dlhoročnú tradíciu a poskytuje kvalitné služby na vysokej úrovni pri dodržaní všetkých noriem. Na základe SWOT analýzy sme zistili, že jednou zo slabých stránok spoločnosti je vplyv výrobných procesov na životné prostredie a tiež nedostatočná automatizácia v administratíve. Spoločnosť ako monopol má na trhu výhodné postavenie, odporúčili by sme však využitie eurofondov vo vyššej miere.

2.5. Analýza Porterovho modelu 5 síl

Podkapitola prináša analýzu spoločnosti Vodovody a kanalizácie Hodonín, a.s. prostredníctvom Porterovho modelu piatich síl.

Možnosť vstupu nového konkurenta na trh

Spoločnosť Vodovody a kanalizácie Hodonín, a.s. je výlučne českou spoločnosťou bez zahraničnej majetkovej účasti. V sektore sa uskutočnil odpredaj majoritných podielov českých vodárenských spoločností zahraničným spoločnostiam, napr. Vivendi Water, Anglian Water či Veolia. Do dnešnej doby, žiadny ani zahraničný investor neprejavil vážny záujem o odkúpenie majoritného podielu firmy Vodovody a kanalizácie Hodonín. Na trhu sa vzhľadom k vlastníckym vzťahom vodovodných a kanalizačných sietí nepredpokladá vstup nového konkurenta. V danom regióne je spoločnosť monopolným podnikom.

Pozičná sila a spôsob rokovania hlavných odberateľov

Hlavnými odberateľmi akciovej spoločnosti sú domácnosti a inštitúcie v okrese Hodonín, Vyškov a Kroměříž. Akciová spoločnosť odovzdáva približne 10% vyrobenej vody do iných prevádzkujúcich sietí (ďalej voda odovzdaná), ako sú Vodovody a kanalizácie Břeclav, Vaquarius Velké Bílovice a pod.. Fakturácia v spoločnosti prebieha podľa zmluvne stanoveného harmonogramu odpočtu vodomero, a teda je možné predikovať výšku tržieb v jednotlivých obdobiach.

Možnosť substitúcie dodávanej produkcie

Nepredpokladá sa možnosť substitúcie dodávanej produkcie.

Pozičná sila a spôsob rokovania hlavných dodávateľov

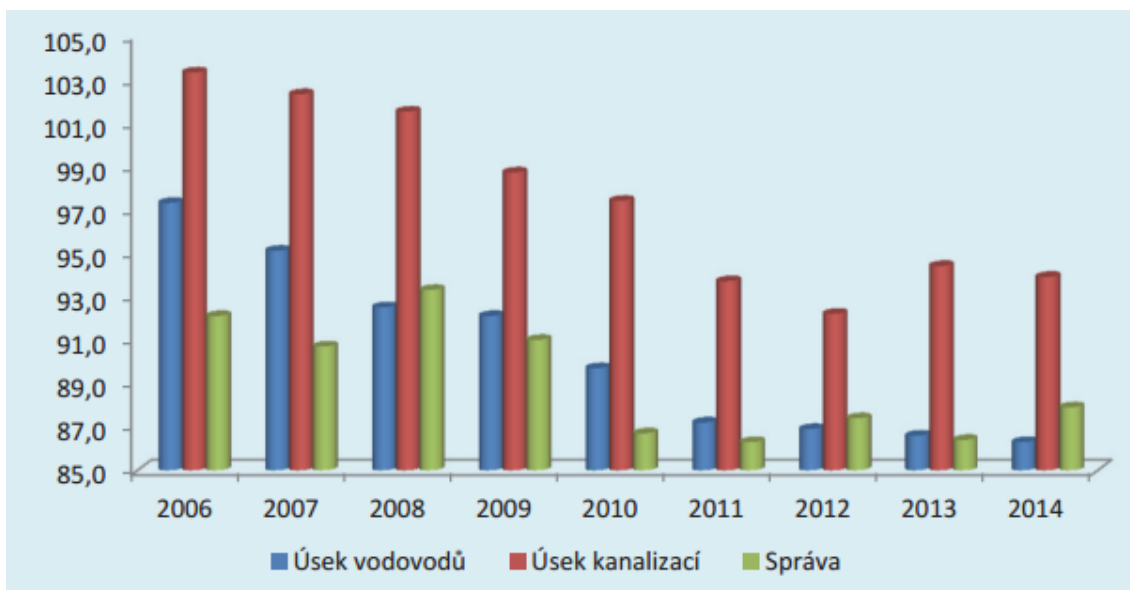
Spoločnosť nakupuje materiál, pomocný materiál, energie a výrobky výhradne na českom trhu, teda nie je priamo ovplyvnená menovými výkyvmi a kurzovými rizikami. S významnými dodávateľmi má spoločnosť uzatvorené dohody o priaznivejších platobných, dodacích a záručných podmienkach. Medzi najvýznamnejších dodávateľov patria Tran-Sig-ma sro, ROTRADE, NEUMANN SRO, Vápenka - Vitošov sro, HAWLE sro, VOD-KA, a.s.. Týchto dodávateľov firma označila ako ťažko nahraditeľných a zároveň žiadneho z nich neuvádza akoprobémového.

Miera rivality medzi existujúcimi firmami

Vzhľadom k daným legislatívnym dispozíciám na prevádzkovanie sietí a vlastníckym právam k týmto sieťam, miera rivality medzi existujúcimi firmami je veľmi nízka. (2)

2.6. Zamestnanci

Ako je možné vyčítať z grafu spoločnosť Vodovody a kanalizácie Hodonín postupne znižuje počty zamestnancov čo sa týka úseku vodovodov a aj správy. Pre úsek kanalizácií sa znižovanie počtu zamestnancov zastavilo v roku 2012 a práve naopak je zaznamenaný ich nárast na prelome rokov 2012 a 2013.



Obrázok 6: zamestnanci (2)

Priemerný vek zamestnancov spoločnosti bol v roku 2014 pre mužov 46,6 rokov a pre ženy 45,3 rokov.

Vzdelanie	
Základné	12
Stredné odborné	143
Stredné odborné (vyučení + maturita)	12
Stredné odborné (maturita)	70
Vyššie odborné	3
Vysokoškolské	26

Tabuľka 5 : Vzdelanie (2)

Väčšina zamestnancov má stredné odborné vzdelanie a priemerná mzda zamestnanca za rok 2014 dosiahla 25934 Kč. (2)

2.7. Dodávateľia a odberatelia

Firma má 99% tuzemských dodávateľov (ich počet je niečo okolo 500) a 1% dodávateľov je zo zahraničia (ich počet je približne 5, sú z Nemecka a Kanady). 100% vyrábanej vody a poskytovaných služieb je dodávaných do obcí a miest hodonínskeho

regiónu. Tržby z predaja výrobkov a služieb sú realizované len v tuzemskej mene, teda firme nemôžu nastať kurzové zisky a straty.

2.8. Konkurencia na českom trhu

Ako to už bolo popísané v Analýze Porterovho modelu 5 síl, spoločnosť je regionálne monopolná, preto nemá významného konkurenta na trhu zabezpečujúcim zásobovanie pitnou vodou, odvádzaním a čistením odpadových vôd. Niektoré obce a mestá regiónu vlastnia prevádzkovateľské spoločnosti, ktoré prevádzkujú len vodovodné alebo kanalizačné siete, sú lokálneho charakteru a neprevádzkujú čistiarne odpadových vôd, teda neznamenajú priamu konkurenciu spoločnosti Vodovody a kanalizácie Hodonín, a.s.

3. VLASTNÝ NÁVRH RIEŠENIA

Návrhová časť predkladá konkrétne riešenie klientovho zadania a následne popisuje a navrhuje jednotlivé kroky riešenia. Záver kapitoly defiuje prínos tohto riešenia pre spoločnosť. Daný modul firma Vodovody a kanalizace Hodonín, a.s. v súčasnosti používa a nakoľko si praje aby údaje o klientoch neboli zverejnené, budú niektoré časti vizuálnych ukážok riešenia cenzúrované.

3.1. Zadanie klienta

Klient si praje vypracovať funkčný modul na evidenciu právnych káuz, v ktorom bude možné prezerat' jednotlivé spisy zákazníka, faktúry či spis insolventného registra.

3.2. Definovanie problému

Aby firma neprichádzala o finančné prostriedky a neposkytovala služby zákazníkom, ktorí nie sú schopní hradit' svoje záväzky, je nutné overovanie insolventnosti zákazníkov. Tento proces nepredstavuje z finančného ani časového hľadiska veľkú záťaž pri nízkom počte zákazníkov. Tá však priamo úmerne narastá pri spoločnostiach, ktoré evidujú väčší počet zákazníkov. Spoločnosť Vodovody a kanalizace Hodonín, a.s. zaraďujeme práve do skupiny s vyšším počtom zákazníkov a je pre ňu finančne aj časovo náročné overovanie insolventnosti zákazníkov. Overovanie zákazníkov má opodstatnenie aj z dôvodu zistenia existencie iných foriem nespolupráce pri poskytovaní služieb.

3.3. Dôvod overovania zákazníkov

Platobná neschopnosť zákazníkov predstavuje hlavný dôvod ich overovania. Insolventnosť zákazníkov spôsobuje komplikácie, ktoré môžu spôsobiť finančnú ujmu spoločnosti.

Overovanie zákazníkov

Ak voči zákazníkovi bola v minulosti vedená právna kauza, prípadne bol daný zákazník z nejakého dôvodu upozornený, tieto záznamy neboli evidované. Absencia informácií o insolventnosti zákazníka viedla k vytváraniu ďalších komplikácií a možných finančných a časových strát.

3.4. Návrh riešenia problému

Nakoľko spoločnosť vlastní licenciu na používanie software-u NAV Dynamics od firmy Microsoft a daný systém používa ako svoj informačný systém, za najekonomickjšie riešenie považujeme vypracovanie modulu vo vyššie uvedenom systéme.

3.4.1. Realizácia a popis úloh

Na vytvorenie funkčného modulu evidencie právnych káz je potrebné vytvoriť tabuľky. Začneme tabuľkou spisu, ktorá spolu s tabuľkou riadok spisu, položka spisu a spisy ISIR bude poskytovať informácie, ktoré užívateľ vďaka formuláru a prislúchajúcim podformulárom bude môcť jednoducho ovládať a prezerať.

3.4.2. Tabuľky

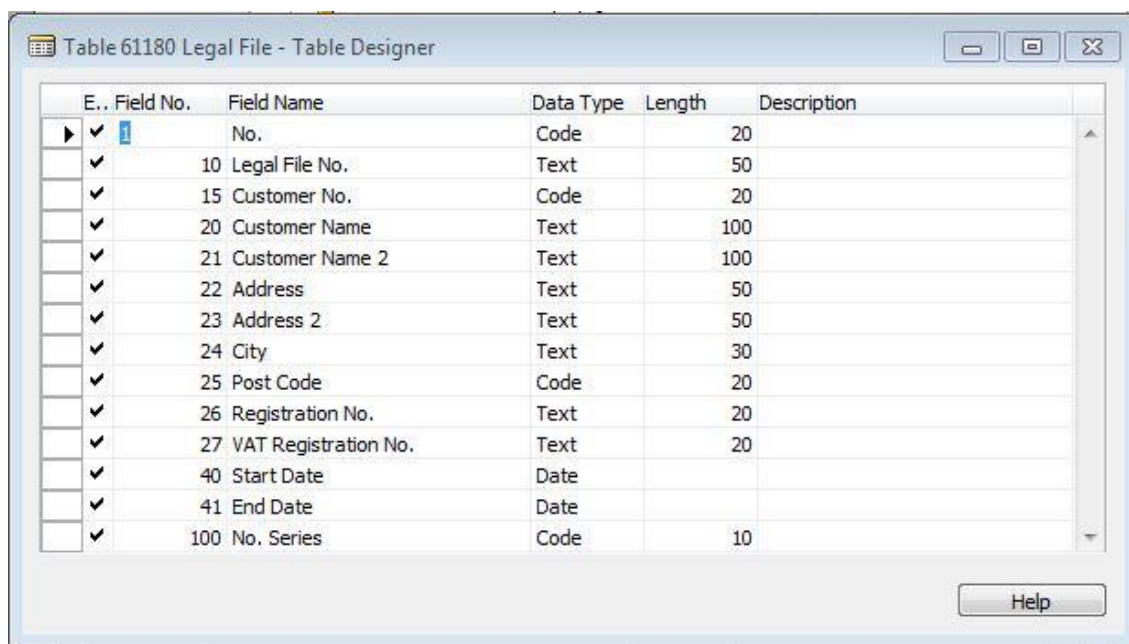
Vytvorená tabuľka spis obsahuje štrnásť atribútov ktoré sa vzťahujú na každý jeden spis, napr. číslo spisu, informácie o zákazníkovi, dátum začiatku a ukončenia spisu a pod.. Každý atribút má svoj typ a väčšinou aj dĺžku, vid' tabuľka č. 6.

Tabuľka riadok spisu obsahuje popisné číslo, číslo riadku, časový údaj a príslušný komentár ku kauze. Tvoria ju len štyri atribúty, ktoré môžeme vidieť v tabuľke č. 7.

Tabuľka položka zákazníka, vid' tabuľka č. 8 s jedenástimi atribútmi obsahuje predovšetkým fakturačné údaje, no taktiež obsahuje dôležitý atribút 'upomínáno' typu

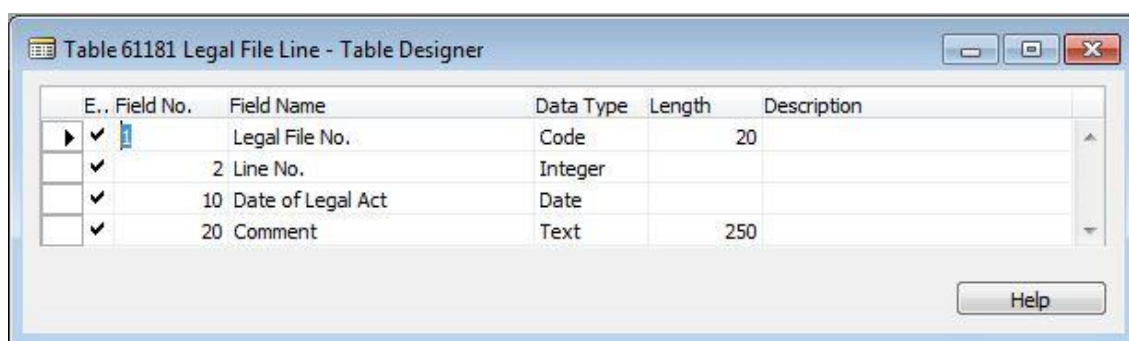
boolean, ktorý v prípade, že zákazníkovi bola odoslaná upomienka, nadobúda hodnotu 1 alebo true.

Tabuľka spisy ISIR, vid' tabuľka č. 9, obsahuje dáta z insolvenčného registra a obsahuje 9 atribútov ako napr. číslo spisu ISIR, IČO, registračné číslo, dátum a status prvého zápisu a pod..



E.	Field No.	Field Name	Data Type	Length	Description
▶	✓	No.	Code	20	
	✓	10 Legal File No.	Text	50	
	✓	15 Customer No.	Code	20	
	✓	20 Customer Name	Text	100	
	✓	21 Customer Name 2	Text	100	
	✓	22 Address	Text	50	
	✓	23 Address 2	Text	50	
	✓	24 City	Text	30	
	✓	25 Post Code	Code	20	
	✓	26 Registration No.	Text	20	
	✓	27 VAT Registration No.	Text	20	
	✓	40 Start Date	Date		
	✓	41 End Date	Date		
	✓	100 No. Series	Code	10	

Tabuľka 6 : Tabuľka spis - Legal file



E.	Field No.	Field Name	Data Type	Length	Description
▶	✓	Legal File No.	Code	20	
	✓	2 Line No.	Integer		
	✓	10 Date of Legal Act	Date		
	✓	20 Comment	Text	250	

Tabuľka 7 : Tabuľka riadok spisu – Legal file line

E.	Field No.	Field Name	Data Type	Length	Description
1		Legal File No.	Code	20	
2	2	Customer Entry No.	Integer		
11	11	Document Type	Option		
12	12	Document No.	Code	20	
13	13	Posting Date	Date		
14	14	Due Date	Date		
15	15	Variable Symbol	Code	20	
21	21	Original Amt. (LCY)	Decimal		
22	22	Remaining Amt. (LCY)	Decimal		
23	23	Amount (LCY)	Decimal		
24	24	Reminded	Boolean		

Tabuľka 8 : Tabuľka - Položka spisu(zakaznika) legal file entry

E.	Field No.	Field Name	Data Type	Length	Description
1		Legal File No.	Code	20	
2	2	Case in ISIR	Code	20	
50	50	VAT Registration No.	Text	20	
55	55	Registration No.	Text	20	
60	60	Personal ID No.	Code	20	
65	65	First Posting	Date		
70	70	First Posting Status	Code	20	
75	75	Last Posting	Date		
80	80	Last Posting Status	Code	20	

Tabuľka 9 : Tabuľka -ISIR v spise – ISIR in legal file

3.4.3. Formuláre

Hlavný formulár karta spisu obsahuje informácie o konkrétnom spise, napr. číslo spisu, údaje o zákazníkovi, časové rozloženie a taktiež čiastka k úhrade. V spodnej časti formulára sa nachádzajú voliteľné podformuláre, ktoré popisujeme v nasledovnej časti práce. Druhý formulár prehľad spisov je jednoduchší a slúži predovšetkým na zobrazenie všetkých spisov. Oba formuláre sú navzájom prepojené a je možné medzi nimi prepínať. Obidva formuláre uvádzame na obrázku č. 7 a 8.

PSP150003 - Karta spisu

Obecné

Číslo PSP150003

Číslo spisu 2013180

Číslo zákazníka F000063850

Název zákazníka

Název zákazníka 2.

Adresa

PSČ 69648

Obec Skalka

Datum zahájení

Datum ukončení

Saldo (LM)

Řádky spisu | Položky zákazníka | Spisy ISIR

Datum úk...	Poznámka
10.12.13	Předáváme Vám podklady k vymáhání pohledávky soudní cestou. Dlužná částka je 117,1 Kč.
09.01.15	Předáváme Vám podklady k novému vymáhání pohledávky soudní cestou. Dlužná částka je 102,2 Kč

Spis | Nápověda

Obrázok 7 : Formulár karta spisu – legal file card + podformulár riadky spisu

PSP150003 - Karta spisu

Obecné

Číslo PSP150003

Datum zahájení

Číslo spisu

Číslo zákazníka

Název

Název

Adresa

PSČ

Obec

Řádky

Číslo

Fv

VE

Přehled spisů

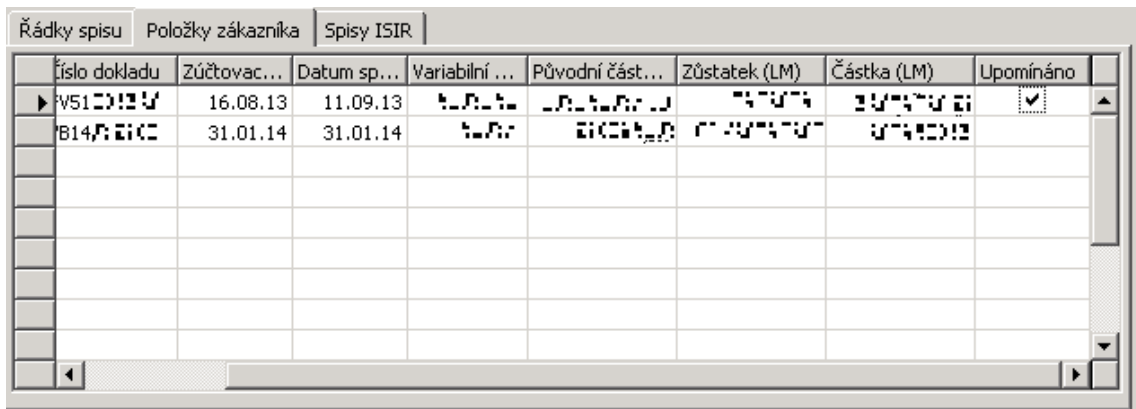
Číslo	Číslo spisu	Saldo (LM)	Číslo zák...	Název zákazníka
PSP150030	150030		F000063850	SKALKA, SKALKA
PSP150031	150031		F000063850	SKALKA, SKALKA
PSP150032	150032		F000063850	SKALKA, SKALKA
PSP150033	150033		F000063850	SKALKA, SKALKA
PSP150034	150034		F000063850	SKALKA, SKALKA
PSP150035	150035		F000063850	SKALKA, SKALKA
PSP150036	150036		F000063850	SKALKA, SKALKA
PSP150037	150037		F000063850	SKALKA, SKALKA
PSP150038	150038		F000063850	SKALKA, SKALKA
PSP150039	150039		F000063850	SKALKA, SKALKA

OK | Storno | Spis | Nápověda

Obrázok 8: Formulár Prehľad spisov - legal file list

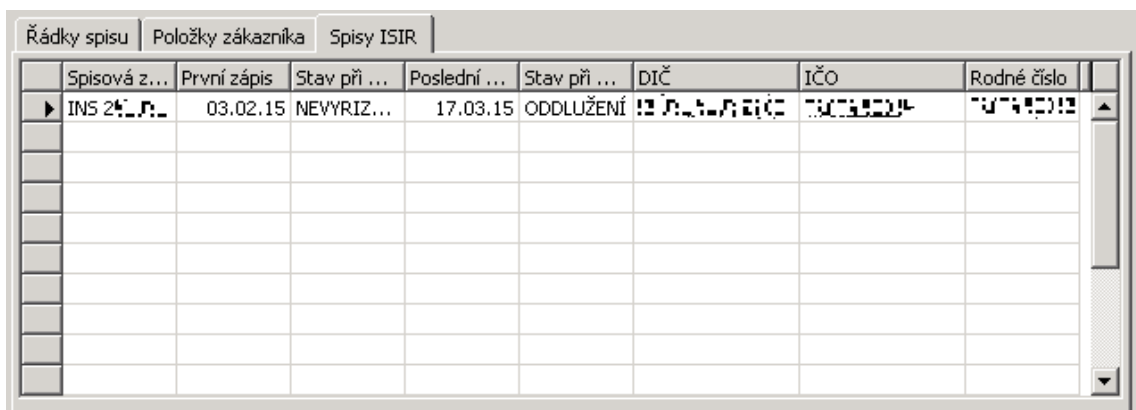
3.4.4. Podformuláře

Na obrázku č. 7 v spodnej časti vidíme podformulár riadky spisu, ktorý zobrazuje popis úkonov pre daný spis s určeným dátumom. Obrázok č. 9 - podformulár položky zákazníka, poskytuje prehľad nevysporiadaných pohľadávok, ktoré má zákazník so spoločnosťou, časové rozloženie, splatné čiastky a taktiež uvádza informácie o insolventnosti zákazníka. Ďalší podformulár na obrázku č. 10 zachytáva údaje z insolvenčného registra, na stránku ktorého je možné sa priamo dostať (viď obrázok č. 12).



Řádky spisu	Položky zákazníka	Spisy ISIR					
Číslo dokladu	Zúčtovac...	Datum sp...	Variabilní ...	Původní část...	Zůstatek (LM)	Částka (LM)	Upomínáno
▶ V5100134	16.08.13	11.09.13	1.000	1.000	1.000	1.000	<input checked="" type="checkbox"/>
B1400100	31.01.14	31.01.14	1.000	1.000	1.000	1.000	

Obrázok 9 : Podformulár položky zákazníka

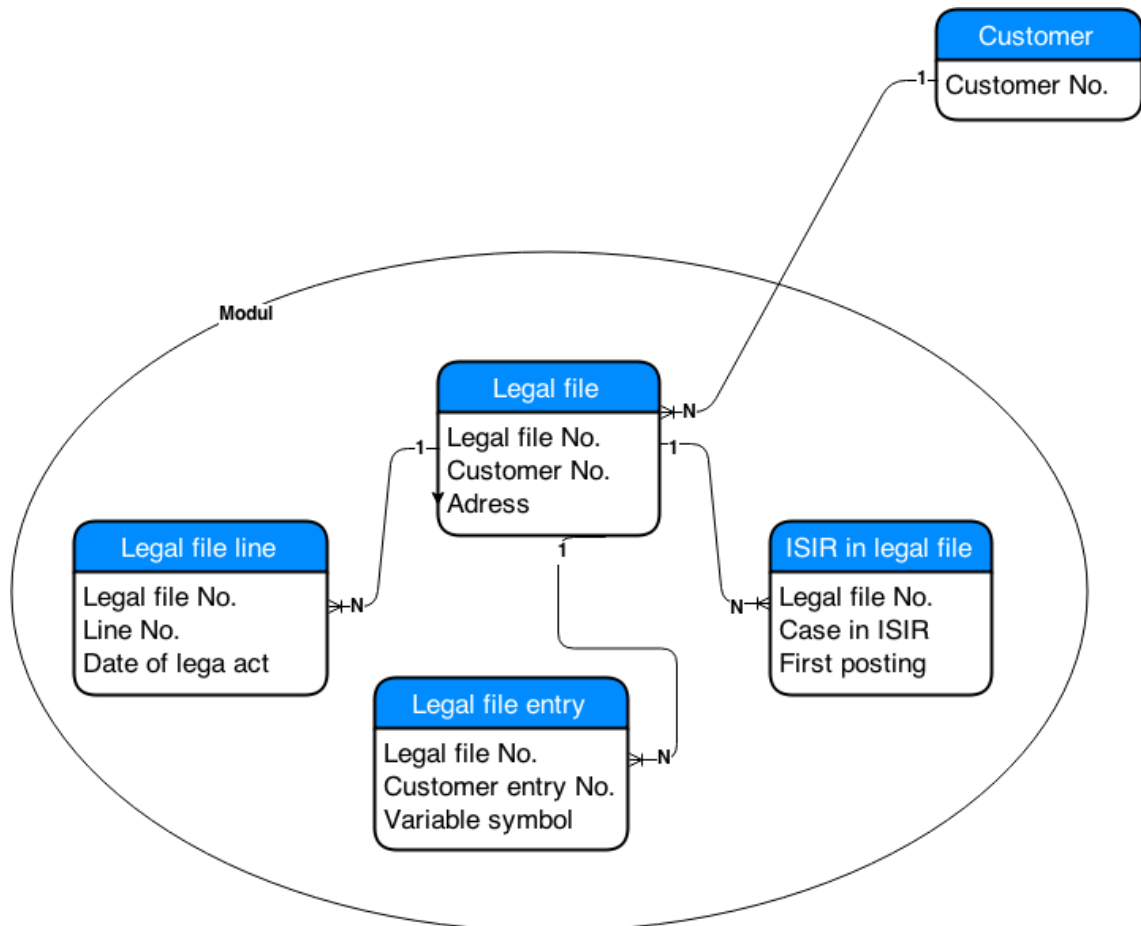


Řádky spisu	Položky zákazníka	Spisy ISIR					
Spisová z...	První zápis	Stav při ...	Poslední ...	Stav při ...	DIČ	IČO	Rodné číslo
▶ INS 24...	03.02.15	NEVYRIZ...	17.03.15	ODDLUŽENÍ	12 123 456 789	123456789	123456789

Obrázok 10 : Podformulár ISIR v spise

3.5. ER diagram

Spomínané tabuľky tvoria modul evidencie právnych káuz, ktorý spolupracuje s existujúcim systémom. Vzťahy medzi reláciami zachytáva nasledujúci ER diagram.



Obrázok 11 :ER diagram (vlastné spracovanie)

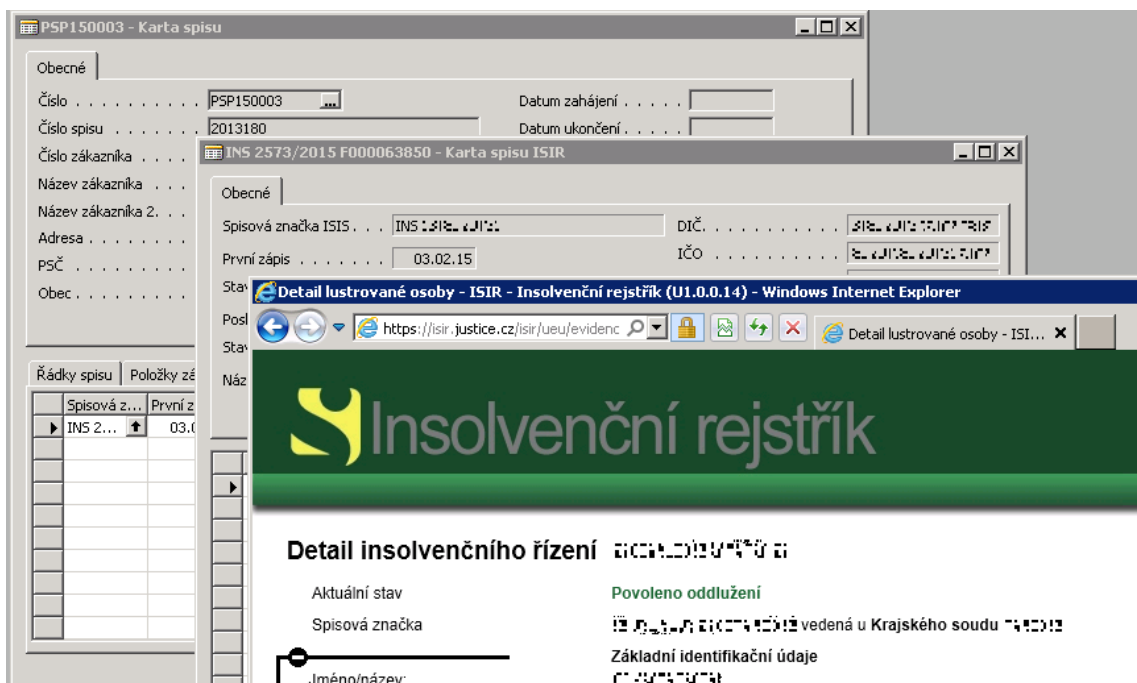
3.6. ISIR

Služba je navrhnutá tak, aby poskytovala maximálne množstvo informácií pri zachovaní vysokej dostupnosti. Informácie o insolventnom konaní sú v databáze ISIR uložené formou udalostí/akcií, ku ktorým v priebehu konania dochádza. Každá akcia má svoje unikátne číslo generované sekvenčne pri zápise udalosti do systému ISIR. (9)

Táto webová služba poskytuje údaje o konkurzných konaniach vedených s osobami na území ČR. Webová služba čerpá dáta z vlastnej databázy, ktorá je v

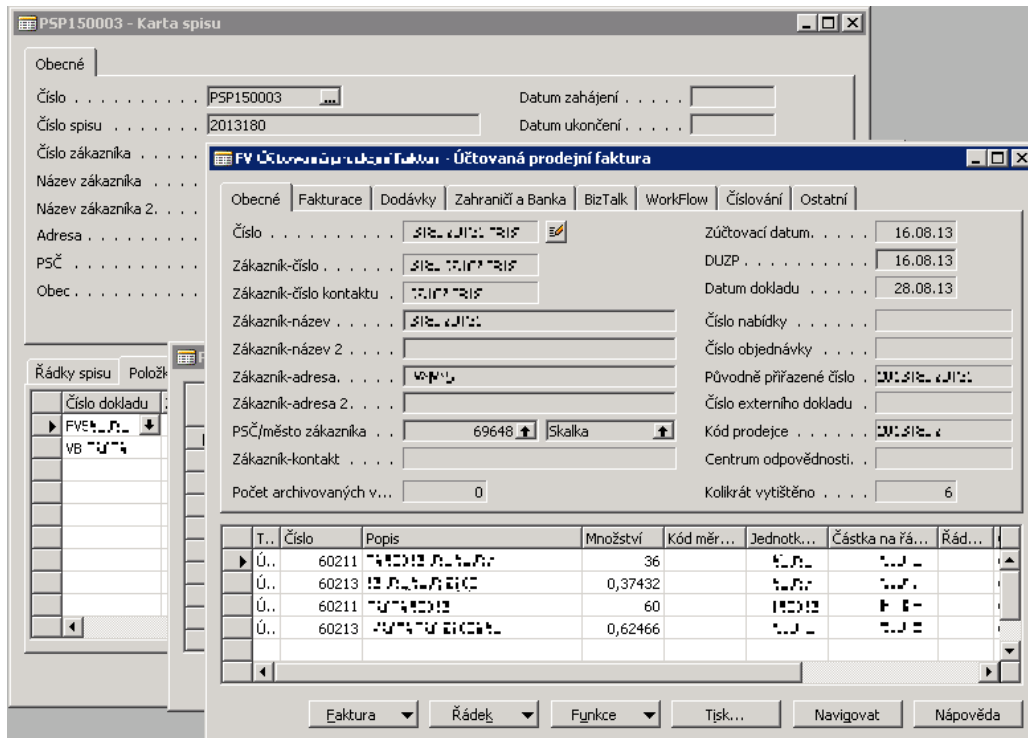
pravidelnom intervale 1 hodiny synchronizovaná s databázou konkurzného registra. Služba tak poskytuje rovnaké údaje ako webové rozhranie konkurzného registra, avšak s maximálnym oneskorením 1 hodiny. Informácie o aktuálnosti dát sú uvedené v každej získanej odpovedi. (9)

Služba je užitočná pri overovaní klientov a prípadnom rozhodovaní, či klientovi poskytnúť ponúkané služby ,nakoľko by bolo veľmi náročné domáhať sa vyplatenia záväzkov zo strany klienta v prípade, že je insolvent. Overovanie klienta ručne je však časovo náročné a veľmi neefektívne pri väčšom počte klientov. V danom module, ako môžeme vidieť na obrázku č. 12, je možné si dohľadať jednotlivé spisy ISIR pár kliknutiami.



Obrázok 12 : ISIR

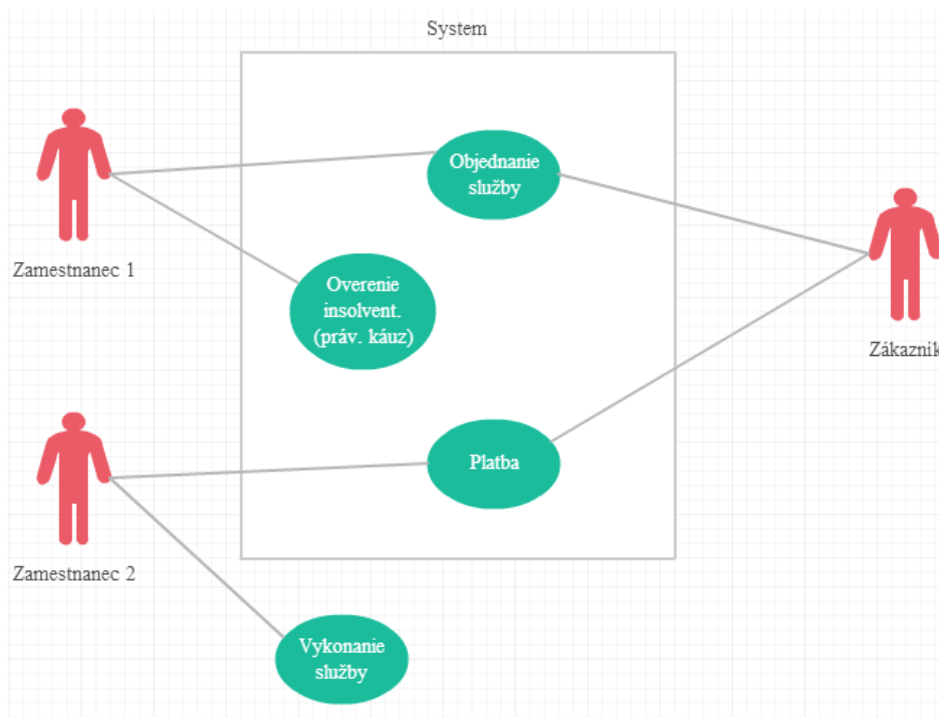
Taktiež je možné jednoduché dohľadanie faktúry, vid' obrázok č. 13, alebo priamo na karte zákazníka vidieť, či je daný zákazník napomínaný alebo či je voči nemu vedený akýkoľvek spis.



Obrázok 13 : Faktúra

3.7. Use case diagram

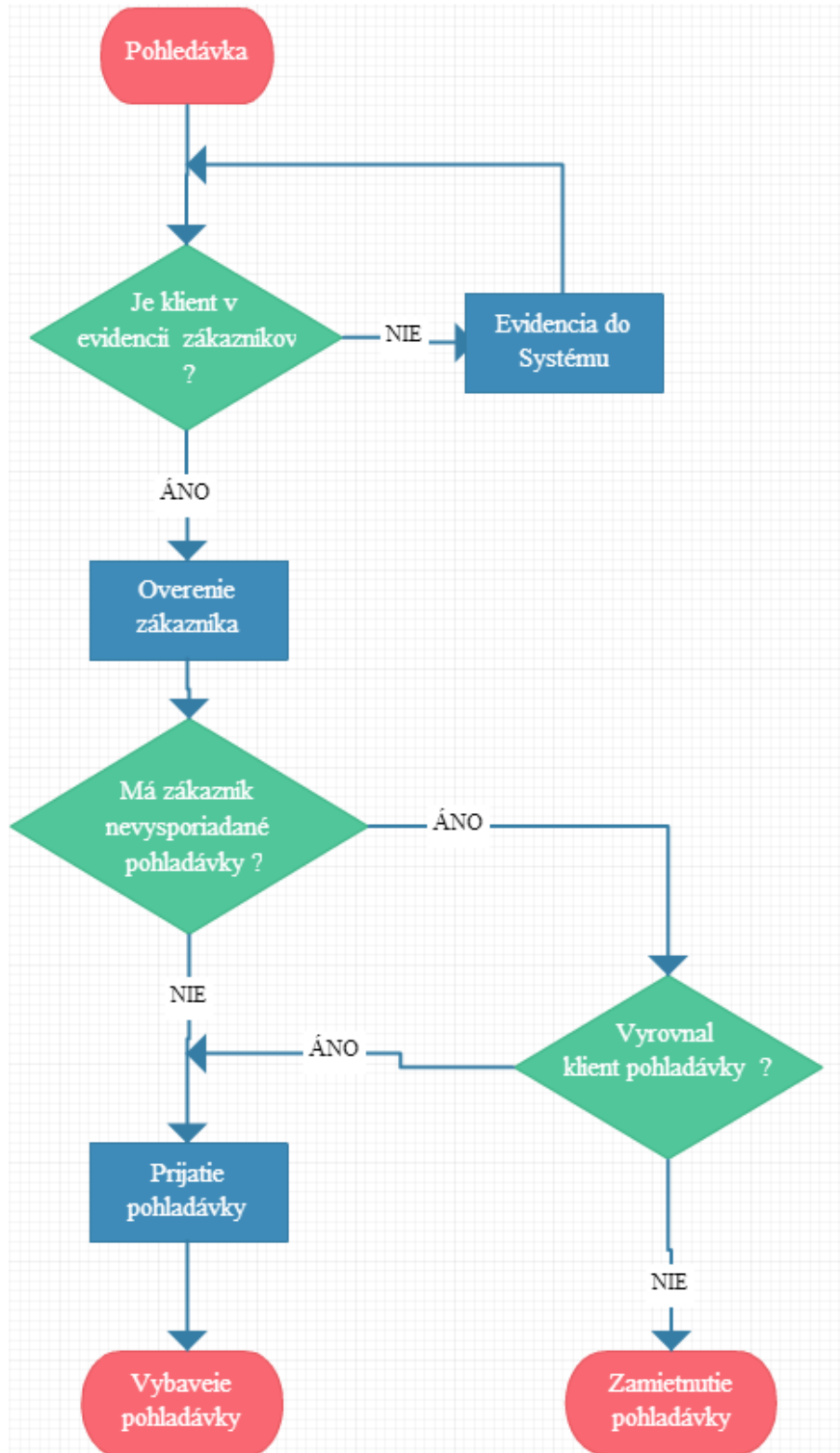
Jednoduchý use case diagram graficky poukazuje na využitie modulu v systéme.



Obrázok 14 : Use case diagram (vlastné spracovanie)

3.8. Vývojový diagram

Vývojový diagram zachytáva rozhodovací proces spoločnosti pri vybavovaní pohľadávok nových aj súčasných zákazníkov.



Obrázok 15: vývojový diagram (vlastné spracovanie)

3.9. Zhodnotenie

Na vytvorenie kompletného modulu bolo potrebné vytvorenie viacerých tabuliek formulárov a podformulárov a ich správne nastavenie a prepojenie. Vytvorený modul je vhodným doplnením už fungujúceho a prepracovaného celku. Okrem možnosti evidencie právnych káz a ich prehľadu je možné dohľadať jednotlivé faktúry či spisy v insolvenčnom registri. Spoločnosť implementovala nami navrhovaný modul a naplno ho využíva. Nakoľko si nepraje zverejňovať konkrétne čísla, nie je možné vyjadriť úsporu z časového ani finančného hľadiska.

3.10. Ekonomické zhodnotenie

Prínosy

Pre firmu Vodovody a kanalizace Hodonín, a.s. má vytvorený modul evidencie právnych káz význam v rámci budovania komplexnosti celku. Spoločnosť nemusí investovať financie na nákup nového software-u či zaškolenia personálu na nový systém a stačia jednorazové náklady za vytvorenie modulu, v systéme v ktorom sú zamestnanci spoločnosti už zaškolení. Používaním tohto modulu spoločnosť nie len ušetrí čas, ale aj finančné prostriedky.

Náklady

Náklady na vypracovanie modulu pozostávajú zo mzdy programátora, ktorá je 7000 Kč, pri hodinovej mzde 100 Kč/hod a odpracovaní približne 70 hodín. Náklady na mzdu programátora sú neporovnateľne nižšie v porovnaní s výdavkami spoločnosti pri vymáhaní a prípadnými stratami. Už pri jedinom prípade, kedy spoločnosť vďaka využívaniu modulu dokáže predchádzať komplikáciám a ušetriť čas aj finančné prostriedky, sa ušetrená suma môže pohybovať vo vyššej cenovej hladine ako je cena za vypracovanie modulu.

	Počet hodín	CZK/h	Cena
Náklady na vypracovanie	70	100 Kč	7000 Kč
Školenie zamestnancov	0	X	0 Kč
Spolu			7000 Kč

Tabuľka 10 : Náklady (vlastné spracovanie)

3.11. Vízia do budúcnosti

Vypracovaný modul funguje ako účinné zefektívnenie existujúceho celku a dokáže ušetriť časové aj finančne prostriedky. Do budúcnosti spoločnosti odporúčame vypracovanie projektu na automatické overovanie zákazníkov v databáze insolventného registra. Pravidelné overovanie aktuálnych či nových zákazníkov by systém zautomatizovalo a zefektívnilo v oveľa vyššej miere.

4. ZÁVER

Cieľom bakalárskej práce bol návrh a implementácia softwaru v spoločnosti Tiliaris s.r.o. pre spoločnosť Vodovody a kanalizácie Hodonín, a.s. za použitia nástrojov Microsoft Dynamics NAV.

Na základe teoretického spracovania problematiky týkajúcej sa systému Microsoft Dynamics NAV, jeho architektúry a technológií vrátane charakteristiky objektového dizajnéra a tiež stručného popisu SWOT analýzy a analýzy Porterovho modelu piatich síl sme spoločnosť Vodovody a kanalizácie Hodonín, a.s. podrobili analýze v rámci ktorej sme poskytli základné informácie o fungovaní spoločnosti.

Spoločnosť sme súčasne podrobili SWOT analýze, ktorá poukázala na vhodnosť efektívnejšieho overovania zákazníkov. Aplikáciou Porterovho modelu sme dospeli k záveru, že sa jedná o stabilnú monopolnú spoločnosť s dobrými výhliadkami do budúcnosti a preto je vhodné vylepšovať spoločnosť a zefektívňovať v nej prebiehajúce procesy aj prostredníctvom skvalitňovania informačných systémov.

Návrhovú časť sme prispôbili kritériám zadania klienta a následnou dekompozíciou sme určili čo je potrebné na vytvorenie modulu. Modul vytvorený pomocou nástroja Objektový Dizajnér v systéme Microsoft Dynamics NAV slúži na evidenciu právnych káz s možnosťou prezerania jednotlivých spisov ako aj faktúr či spisov insolventného registra. Modul dokáže jednoduchým spôsobom užívateľovi oznámiť, či daný klient má so spoločnosťou vedené právne kauzy, prípadne či nie je upomínaný iným spôsobom, čo spoločnosti umožní pristúpiť k patričným opatreniam a zamedziť tak prípadným komplikáciám vedúcim k finančným alebo časovým stratám.

Zoznam použitej literatúry

- (1). VAK-HOD. Historie a vznik společnosti . *vak-hod.cz* [online]. [cit. 2015-04-22]. Dostupné z: http://www.vak-hod.cz/vak/?page_id=3450
- (2). VAK-HOD. Výroční Zpráva. *vak-hod.cz* [online]. [cit. 2015-04-22]. Dostupné z: <http://www.vak-hod.cz/vak/vak/spolecnost/vyrocnizpravy/Vyrocnizprava2014.pdf>
- (3). VAK-HOD. Podnikatelské údaje . *vak-hod.cz* [online]. [cit. 2015-04-22]. Dostupné z: http://www.vak-hod.cz/vak/?page_id=90
- (4). JAKUBÍKOVÁ, D. Strategický marketing Strategie a trendy. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2690-8.
- (5). EUROEKONÓM. SWOT analýza. *euroekonom.sk* [online]. [cit. 2015-04-28]. Dostupné z: <http://www.euroekonom.sk/>
- (6). KAŠÍK, M., K. HAVLÍČEK. *Marketing při utváření podnikové strategie*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2009. ISBN 978-80-7408-022-7.
- (7). MICROSOFT. Microsoft Dynamics NAV . *microsoft.com* [online]. [cit. 2015-05-11]. Dostupné z: <http://www.microsoft.com/en-us/Dynamics/erp-nav-overview.aspx>
- (8). MICROSOFT. The Object Designer . *microsoft.com* [online]. [cit. 2015-05-11]. Dostupné z: <https://msdn.microsoft.com/en-us/library/dd301170.aspx>
- (9). INSOLVENČNÍ ZÁKON. *insolvencni-zakon.justice.cz*. [online]. [cit. 2015-05-20]. Dostupné z: <http://www.insolvencnizakon.justice.cz/obecne-informace/insolvencni-rejstrik.html>
- (10). Historie: dříve Navision nyní Microsoft Dynamics NAV. *implementace-navision.cz* [online]. [cit. 2015-05-22]. Dostupné z: <http://www.implementace-navision.cz/>
- (11). GRASSEOVÁ, M., R. DUBEC a D. ŘEHÁK. *Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*. 2. vyd. Brno: BizBooks, 2012. ISBN 978-80-265-0032-2.
- (12). Sakál, P. a kol. *Strategický management v praxi manažera*. Trnava: SP SYNERGIA – Tripsoft, 2007. ISBN 978-80-89-291-04-5.

- (13). Sakál, P. *Strategický manažment*. 1. vyd. Bratislava: Vydavateľstvo STU, 2004. ISBN 80-227-2153-0.
- (14). Implementace ERP: Proč zvolit Microsoft Dynamics NAV ?. *essencebs.cz* [online]. [cit. 2015-05-22]. Dostupné z: <http://www.essencebs.cz/cz/implementaceerp/proc-microsoft-dynamics-nav/>
- (15). LUSZCZAK, A., R. SINGER. *Microsoft Dynamics NAV: výukový kurz*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-2851-0.
- (16). Šuleř, O. a kol. *Management*. 1. vyd. Olomouc: Vydavateľstvo Rubico, 2001. ISBN 80-85839-45-8.
- (17). Dědina, J. a kol. *Management a organizační chování*. Praha: Vydavateľstvo Grada Publishing, 2005. ISBN 80-247-1300-4.
- (18). SLÁVIK, Š. *Stratégia riadenia podniku*. Bratislava: SPRINT, 1999. 285 s. ISBN 80- 88848-41-5.

Zoznam obrázkov

Obrázok 1: Referenčná príručka C / SIDE	14
Obrázok 2: Object Designer	15
Obrázok 3: Porovnaní architektúr v aplikácii Microsoft Dynamics NAV	15
Obrázok 4: Porterov model piatich síl	20
Obrázok 5: Logo spoločnosti (2)	24
Obrázok 6: zamestnanci (2)	32
Obrázok 7 : Formulár karta spisu – legal file card + podformulár riadky spisu.....	38
Obrázok 8: Formulár Prehľad spisov - legal file list.....	38
Obrázok 9 : Podformulár položky zákazníka	39
Obrázok 10 : Podformulár ISIR v spise.....	39
Obrázok 11 :ER diagram	40
Obrázok 12 : ISIR	41
Obrázok 13 : Faktúra	42
Obrázok 14 : Use case diagram	42
Obrázok 15: vývojový diagram	43

Zoznam tabuliek

Tabuľka 1: Príklad zoznamu položiek pre SWOT analýzu	19
Tabuľka 2 : Rozdelenie akcií spoločnosti.....	25
Tabuľka 3: Prehľad držiteľov akcií	26
Tabuľka 4 : Organizačná štruktúra	27
Tabuľka 5 : Vzdelanie	32
Tabuľka 6 : Tabuľka spis - Legal file	36
Tabuľka 7 : Tabuľka riadok spisu – Legal file line	36
Tabuľka 8 : Tabuľka - Položka spisu(zakazníka) legal file entry.....	37
Tabuľka 9 : Tabuľka -ISIR v spise – ISIR in legal file	37
Tabuľka 10 : Náklady	45

Zoznam príloh

Príloha č. 1: Zdrojový kód modulu

Príloha č. 1: Zdrojový kód modulu

OBJECT Table 61180 Legal File

```
{
OBJECT-PROPERTIES
{
Date=15.02.15;
Time=[ 2:10:40];
Modified=Yes;
Version List=;
}
PROPERTIES
{
OnInsert=BEGIN
SalesSetup.GET;

IF "No." = " THEN BEGIN
SalesSetup.TESTFIELD("Legal File Nos.");
NoSeriesMgt.InitSeries(SalesSetup."Legal File Nos.",xRec."No. Series",0D,"No.,"No. Series");
END;
END;

OnDelete=BEGIN
LegalFileEntry.SETRANGE("Legal File No.", "No.");
LegalFileLine.SETRANGE("Legal File No.", "No.");
ISIRLegalFile.SETRANGE("Legal File No.", "No.");
IF LegalFileEntry.FINDFIRST OR LegalFileLine.FINDFIRST OR ISIRLegalFile.FINDFIRST THEN
IF NOT CONFIRM(Text001, FALSE, "No.") THEN
ERROR(Text002);

LegalFileEntry.DELETEALL;
LegalFileLine.DELETEALL;
ISIRLegalFile.DELETEALL;
END;

CaptionML=[CSY=Spis;
ENU=Legal File];
LookupFormID=Form61307;
DrillDownFormID=Form61307;
}
FIELDS
{
{ 1 ; ;No. ;Code20 ;OnValidate=BEGIN
IF "No." <> xRec."No." THEN BEGIN
```

```

SalesSetup.GET;
NoSeriesMgt.TestManual(SalesSetup."Legal File Nos.");
END;
END;

CaptionML=[CSY=↔slo;
ENU=No. ] }
{ 10 ; ;Legal File No. ;Text50 ;CaptionML=[CSY=↔slo spus;
ENU=Legal File No.] }
{ 15 ; ;Customer No. ;Code20 ;TableRelation=Customer;
CaptionML=[CSY=↔slo z kazn`ka;
ENU=Customer No. ] }
{ 20 ; ;Customer Name ;Text100 ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup(Customer.Name WHERE (No.=FIELD(Customer No.)));
CaptionML=[CSY=N zev z kazn`ka;
ENU=Customer Name];
Editable=No }
{ 21 ; ;Customer Name 2 ;Text100 ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup(Customer."Name 2" WHERE (No.=FIELD(Customer No.)));
CaptionML=[CSY=N zev z kazn`ka 2;
ENU=Customer Name 2];
Editable=No }
{ 22 ; ;Address ;Text50 ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup(Customer.Address WHERE (No.=FIELD(Customer No.)));
CaptionML=[CSY=Adresa;
ENU=Address];
Editable=No }
{ 23 ; ;Address 2 ;Text50 ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup(Customer."Address 2" WHERE (No.=FIELD(Customer
No.)));
CaptionML=[CSY=Adresa 2;
ENU=Address 2];
Editable=No }
{ 24 ; ;City ;Text30 ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup(Customer.City WHERE (No.=FIELD(Customer No.)));
CaptionML=[CSY=Obec;
ENU=City];
Editable=No }
{ 25 ; ;Post Code ;Code20 ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup(Customer."Post Code" WHERE (No.=FIELD(Customer
No.)));
TableRelation="Post Code";
ValidateTableRelation=No;

```

```

CaptionML=[CSY=PS-;
          ENU=Post Code];
Editable=No }
{ 26 ; ;Registration No. ;Text20 ;FieldClass=FlowField;
          CalcFormula=Lookup(Customer."Registration No." WHERE (No.=FIELD(Customer
No.)));
          CaptionML=[CSY=I-O;
          ENU=Registration No.];
          Editable=No }
{ 27 ; ;VAT Registration No.;Text20 ;FieldClass=FlowField;
          CalcFormula=Lookup(Customer."VAT Registration No." WHERE
(No.=FIELD(Customer No.)));
          CaptionML=[CSY=DI-;
          ENU=VAT Registration No.];
          Editable=No }
{ 40 ; ;Start Date ;Date ;CaptionML=[CSY=Datum zah jen";
          ENU=Start Date] }
{ 41 ; ;End Date ;Date ;CaptionML=[CSY=Datum ukonzen";
          ENU=End Date] }
{ 100 ; ;No. Series ;Code10 ;TableRelation="No. Series";
          CaptionML=[CSY=-~seln yada;
          ENU=No. Series];
          Editable=No }
}
KEYS
{
{ ;No. ;Clustered=Yes }
{ ;Customer No. }
}
FIELDGROUPS
{
}
CODE
{
VAR
LegalFileEntry@88280 : Record 61182;
LegalFileLine@88281 : Record 61181;
ISIRLegalFile@88282 : Record 61183;
Text001@88283 : TextConst 'CSY=Ke spisu %1 existuj~ p~yipojen, z znamy, kter, budou tak, odstan~ny. Chcete
pokrazovat?;ENU=There are related records to Legal File %1 which will be deleted. Do you want to continue?';
Text002@88284 : TextConst 'CSY=Spis nem...~e b~t odstan~n.;ENU=Cannot delete Legal File.';
SalesSetup@88285 : Record 311;
NoSeriesMgt@88286 : Codeunit 396;

```

```

PROCEDURE AssistEdit@2(OldLegFile@1000 : Record 61180) : Boolean;
VAR
    LegFile@1001 : Record 61180;
BEGIN
    WITH LegFile DO BEGIN
        LegFile := Rec;
        SalesSetup.GET;
        SalesSetup.TESTFIELD("Legal File Nos.");
        IF NoSeriesMgt.SelectSeries(SalesSetup."Legal File Nos.",OldLegFile."No. Series","No. Series") THEN
BEGIN
            NoSeriesMgt.SetSeries("No.");
            Rec := LegFile;
            EXIT(TRUE);
        END;
    END;
END;

PROCEDURE CalcBalanceLCY@88260() BalanceLCY : Decimal;
VAR
    LegFileEntry@88260 : Record 61182;
BEGIN
    LegFileEntry.SETRANGE("Legal File No.", "No.");
    IF LegFileEntry.FINDSET THEN REPEAT
        LegFileEntry.CALCFIELDS("Remaining Amt. (LCY)");
        BalanceLCY += LegFileEntry."Remaining Amt. (LCY)";
    UNTIL LegFileEntry.NEXT = 0;
END;

BEGIN
END.
}
}

OBJECT Table 61181 Legal File Line
{
    OBJECT-PROPERTIES
    {
        Date=17.02.15;
        Time=[ 0:52:39];
        Modified=Yes;
        Version List=;
    }
}

```

```

PROPERTIES
{
  CaptionML=[CSY=ü dek spisu;
    ENU=Legal File Line];
}
FIELDS
{
  { 1 ; ;Legal File No. ;Code20 ;TableRelation="Legal File";
    CaptionML=[CSY=ř slo spisu;
      ENU=Legal File No.] }
  { 2 ; ;Line No. ;Integer ;CaptionML=[CSY=ř slo ý dku;
    ENU=Line No.] }
  { 10 ; ;Date of Legal Act ;Date ;CaptionML=[CSY=Datum Łkonu;
    ENU=Date of Legal Act] }
  { 20 ; ;Comment ;Text250 ;CaptionML=[CSY=Pozn mka;
    ENU=Comment] }
}
KEYS
{
  { ;Legal File No.,Line No. ;Clustered=Yes }
}
FIELDGROUPS
{
}
CODE
{

  BEGIN
  END.
}
}

```

OBJECT Table 61182 Legal File Entry

```

{
  OBJECT-PROPERTIES
  {
    Date=17.02.15;
    Time=[ 0:13:56];
    Modified=Yes;
    Version List=;
  }
  PROPERTIES
  {

```

```

CaptionML=[CSY=Pološka spisu;
    ENU=Legal File Entry];
}
FIELDS
{
{ 1 ; ;Legal File No. ;Code20 ;TableRelation="Legal File";
    CaptionML=[CSY=˘slo spisu;
        ENU=Legal File No. ] }
{ 2 ; ;Customer Entry No. ;Integer ;OnLookup=BEGIN
    IF NOT LegalFile.GET("Legal File No.") THEN
        CLEAR(LegalFile);

        CustLE.RESET;
        CustLE.SETCURRENTKEY("Customer No.", Open, Positive);
        IF LegalFile."Customer No." <> " THEN
            CustLE.SETRANGE("Customer No.", LegalFile."Customer No.");
        CustLE.SETRANGE(Open, TRUE);
        CustLE.SETRANGE(Positive, TRUE);
        IF FORM.RUNMODAL(0, CustLE) = ACTION::LookupOK THEN
            "Customer Entry No." := CustLE."Entry No.";
        END;

        CaptionML=[CSY=˘slo položky z kazn˘ka;
            ENU=Customer Entry No. ] }
{ 11 ; ;Document Type ;Option ;FieldClass=FlowField;
    CalcFormula=Lookup("Cust. Ledger Entry"."Document Type" WHERE (Entry
No.=FIELD(Customer Entry No.)));
    CaptionML=[CSY=Typ dokladu;
        ENU=Document Type];
    OptionCaptionML=[CSY="
,Platba,Faktura,Dobropis,Pen le,Upom˘nka,Refundace,Z loha,,,,,,,,,Karta,Platba karta";
        ENU=" ,Payment,Invoice,Credit Memo,Finance Charge
Memo,Reminder,Refund,Advance,,,,,,,,,Card,Payment Card"];
        OptionString=[ ,Payment,Invoice,Credit Memo,Finance Charge
Memo,Reminder,Refund,Advance,,,,,,,,,Card,Payment Card];
        Editable=No }
{ 12 ; ;Document No. ;Code20 ;FieldClass=FlowField;
    CalcFormula=Lookup("Cust. Ledger Entry"."Document No." WHERE (Entry
No.=FIELD(Customer Entry No.)));
    CaptionML=[CSY=˘slo dokladu;
        ENU=Document No.];
        Editable=No }
{ 13 ; ;Posting Date ;Date ;FieldClass=FlowField;

```

```

        CalcFormula=Lookup("Cust. Ledger Entry"."Posting Date" WHERE (Entry
No.=FIELD(Customer Entry No.)));
        CaptionML=[CSY=Zlžtovac datum;
        ENU=Posting Date];
        Editable=No }
{ 14 ; ;Due Date ;Date ;FieldClass=FlowField;
        CalcFormula=Lookup("Cust. Ledger Entry"."Due Date" WHERE (Entry
No.=FIELD(Customer Entry No.)));
        CaptionML=[CSY=Datum splatnosti;
        ENU=Due Date];
        Editable=No }
{ 15 ; ;Variable Symbol ;Code20 ;FieldClass=FlowField;
        CalcFormula=Lookup("Cust. Ledger Entry"."Variable Symbol" WHERE (Entry
No.=FIELD(Customer Entry No.)));
        OnValidate=VAR
                CustLedgEntry@1000000002 : Record 21;
                VendLedgEntry@1000000001 : Record 25;
                TempGenJnlLine@1000000000 : TEMPORARY Record 81;
        BEGIN
        END;

        CaptionML=[CSY=Variabiln symbol;
        ENU=Applies-to Doc. No.];
        Editable=No }
{ 21 ; ;Original Amt. (LCY);Decimal ;FieldClass=FlowField;
        CalcFormula=Sum("Detailed Cust. Ledg. Entry"."Amount (LCY)" WHERE (Cust.
Ledger Entry No.=FIELD(Customer Entry No.),
                                Entry Type=FILTER(Initial Entry)));
        CaptionML=[CSY=P...vodn ž stka (LM);
        ENU=Original Amt. (LCY)];
        Editable=No;
        AutoFormatType=1 }
{ 22 ; ;Remaining Amt. (LCY);Decimal ;FieldClass=FlowField;
        CalcFormula=Sum("Detailed Cust. Ledg. Entry"."Amount (LCY)" WHERE (Cust.
Ledger Entry No.=FIELD(Customer Entry No.)));
        CaptionML=[CSY=Z...statek (LM);
        ENU=Remaining Amt. (LCY)];
        Editable=No;
        AutoFormatType=1 }
{ 23 ; ;Amount (LCY) ;Decimal ;FieldClass=FlowField;
        CalcFormula=Sum("Detailed Cust. Ledg. Entry"."Amount (LCY)" WHERE (Cust.
Ledger Entry No.=FIELD(Customer Entry No.),

```

```

Entry                                     Type=FILTER(Initial
Entry|Unrealized Loss|Unrealized Gain|Realized Loss|Realized Gain|Payment Discount|Payment Discount (VAT
Excl.)|Payment Discount (VAT Adjustment)|Payment Tolerance|Payment Discount Tolerance|Payment Tolerance
(VAT Excl.)|Payment Tolerance (VAT Adjustment)|Payment Discount Tolerance (VAT Excl.)|Payment Discount
Tolerance (VAT Adjustment)));
CaptionML=[CSY=¬ stka (LM);
          ENU=Amount (LCY)];
Editable=No;
AutoFormatType=1 }
{ 24 ; ;Reminded ;Boolean ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Exist("Issued Reminder Line" WHERE (Type=FILTER(Customer
Ledger Entry),
Entry No.=FIELD(Customer Entry No.)));
CaptionML=[CSY=Upom¬n no;
          ENU=Reminded];
Editable=No }
}
KEYS
{
{ ;Legal File No.,Customer Entry No. ;Clustered=Yes }
{ ;Customer Entry No. }
}
FIELDGROUPS
{
}
CODE
{
VAR
CustLE@88260 : Record 21;
LegalFile@88360 : Record 61180;

BEGIN
END.
}
}

OBJECT Table 61183 ISIR in Legal File
{
OBJECT-PROPERTIES
{
Date=26.02.15;
Time=[ 0:43:32];
Modified=Yes;
}
}

```

```

Version List=;
}
PROPERTIES
{
CaptionML=[CSY=ISIR ve spisu;
ENU=ISIR in Legal File];
}
FIELDS
{
{ 1 ; ;Legal File No. ;Code20 ;TableRelation="Legal File";
CaptionML=[CSY=ISIR ve spisu;
ENU=Legal File No.] }
{ 2 ; ;Case in ISIR ;Code20 ;TableRelation="Case in ISIR";
OnLookup=BEGIN
IF NOT LegalFile.GET("Legal File No.") THEN
CLEAR(LegalFile);

ContactISIR.RESET;
ContactISIR.SETCURRENTKEY("Contact No.");
ContactISIR.SETRANGE("Contact No.", LegalFile."Customer No.");
IF FORM.RUNMODAL(0, ContactISIR) = ACTION::LookupOK THEN
"Case in ISIR" := ContactISIR."Case in ISIR";
END;

CaptionML=[CSY=Spisov znažka ISIS;
ENU=Case in ISIR] }
{ 50 ; ;VAT Registration No.;Text20 ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup("Case in ISIR"."VAT Registration No." WHERE
(Code=FIELD(Case in ISIR)));
OnValidate=VAR
VATRegNoFormat@1000 : Record 381;
BEGIN
END;

CaptionML=[CSY=DI-;
ENU=VAT Registration No.];
Editable=No }
{ 55 ; ;Registration No. ;Text20 ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup("Case in ISIR"."Registration No." WHERE
(Code=FIELD(Case in ISIR)));
OnValidate=VAR
Text60200@20026 : TextConst 'CSY=Zadan hodnota pole %1 je stejn jako
u kontaktu %2 %3. Chcete pokražovat?;ENU=Value of field %1 is equal like customer %2.';

```

```

BEGIN
END;

CaptionML=[CSY=I-O;
ENU=Registration No.];
Editable=No }
{ 60 ; ;Personal ID No. ;Code20 ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup("Case in ISIR"."Personal ID No." WHERE
(Code=FIELD(Case in ISIR)));
CaptionML=[CSY=Rodn, ž'slo;
ENU=Personal ID No.];
Editable=No }
{ 65 ; ;First Posting ;Date ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup("Case in ISIR"."First Posting" WHERE (Code=FIELD(Case
in ISIR)));
CaptionML=[CSY=Prvn̄ z pis;
ENU=First Posting];
Editable=No }
{ 70 ; ;First Posting Status;Code20 ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup("Case in ISIR"."First Posting Status" WHERE
(Code=FIELD(Case in ISIR)));
CaptionML=[CSY=Stav p̄yí prvn̄m z pisu;
ENU=First Posting Status];
Editable=No }
{ 75 ; ;Last Posting ;Date ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup("Case in ISIR"."Last Posting" WHERE (Code=FIELD(Case in
ISIR)));
CaptionML=[CSY=Posledn̄ z pis;
ENU=Last Posting];
Editable=No }
{ 80 ; ;Last Posting Status ;Code20 ;FieldClass=FlowField;
CalcFormula=Lookup("Case in ISIR"."Last Posting Status" WHERE
(Code=FIELD(Case in ISIR)));
CaptionML=[CSY=Stav p̄yí posledn̄m z pisu;
ENU=Last Posting Status];
Editable=No }
}
KEYS
{
{ ;Legal File No.,Case in ISIR ;Clustered=Yes }
{ ;Case in ISIR }
}
FIELDGROUPS

```

```

{
}
CODE
{
  VAR
    ContactISIR@88280 : Record 62273;
    LegalFile@88281 : Record 61180;

  BEGIN
  END.
}
}

OBJECT Form 61307 Legal File List
{
  OBJECT-PROPERTIES
  {
    Date=19.02.15;
    Time=[ 3:55:50];
    Modified=Yes;
    Version List=;
  }
  PROPERTIES
  {
    Width=16500;
    Height=6710;
    Editable=No;
    CaptionML=[CSY=Pýehled spis...;
      ENU=Legal File List];
    TableBoxID=88260;
    SourceTable=Table61180;
  }
  CONTROLS
  {
    { 88260;TableBox ;220 ;220 ;16060;5500 ;HorzGlue=Both;
      VertGlue=Both }
    { 88261;TextBox ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88260;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="No." }
    { 88262;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88261;
      InColumnHeading=Yes }
    { 88263;TextBox ;0 ;0 ;4400 ;0 ;HorzGlue=Both;
      ParentControl=88260;

```

```

        InColumn=Yes;
        SourceExpr="Legal File No." }
{ 88264;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88263;
        InColumnHeading=Yes }
{ 88290;TextBox  ;6085 ;440 ;3190 ;440 ;Editable=No;
        ParentControl=88260;
        InColumn=Yes;
        CaptionML=[CSY=Saldo (LM);
        ENU=Balance (LCY)];
        SourceExpr=CalcBalanceLCY;
        AutoFormatType=1 }
{ 88291;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88290;
        InColumnHeading=Yes }
{ 88265;TextBox  ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88260;
        InColumn=Yes;
        SourceExpr="Customer No." }
{ 88266;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88265;
        InColumnHeading=Yes }
{ 88267;TextBox  ;0 ;0 ;4400 ;0 ;ParentControl=88260;
        InColumn=Yes;
        SourceExpr="Customer Name" }
{ 88268;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88267;
        InColumnHeading=Yes }
{ 88269;TextBox  ;0 ;0 ;4400 ;0 ;ParentControl=88260;
        InColumn=Yes;
        SourceExpr="Customer Name 2" }
{ 88270;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88269;
        InColumnHeading=Yes }
{ 88271;TextBox  ;0 ;0 ;4400 ;0 ;ParentControl=88260;
        InColumn=Yes;
        SourceExpr=Address }
{ 88272;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88271;
        InColumnHeading=Yes }
{ 88273;TextBox  ;0 ;0 ;4400 ;0 ;ParentControl=88260;
        InColumn=Yes;
        SourceExpr="Address 2" }
{ 88274;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88273;
        InColumnHeading=Yes }
{ 88275;TextBox  ;0 ;0 ;4400 ;0 ;ParentControl=88260;
        InColumn=Yes;
        SourceExpr=City }
{ 88276;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88275;
        InColumnHeading=Yes }

```

```

{ 88277;TextBox ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88260;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Post Code" }
{ 88278;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88277;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88279;TextBox ;0 ;0 ;4400 ;0 ;ParentControl=88260;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Registration No." }
{ 88280;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88279;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88281;TextBox ;0 ;0 ;4400 ;0 ;ParentControl=88260;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="VAT Registration No." }
{ 88282;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88281;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88283;TextBox ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88260;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Start Date" }
{ 88284;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88283;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88285;TextBox ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88260;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="End Date" }
{ 88286;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88285;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88287;CommandButton;6820;5940 ;2200 ;550 ;HorzGlue=Right;
      VertGlue=Bottom;
      Default=Yes;
      PushAction=LookupOK;
      InvalidActionAppearance=Hide }
{ 88288;CommandButton;9240;5940 ;2200 ;550 ;HorzGlue=Right;
      VertGlue=Bottom;
      Cancel=Yes;
      PushAction=LookupCancel;
      InvalidActionAppearance=Hide }
{ 88289;CommandButton;14080;5940;2200 ;550 ;HorzGlue=Right;
      VertGlue=Bottom;
      PushAction=FormHelp }
{ 88292;MenuButton ;11660;5940 ;2200 ;550 ;HorzGlue=Right;
      VertGlue=Bottom;
      CaptionML=[CSY=S&pis;
      ENU=&Legak File];
      Menu=MENUIITEMS

```

```

        {
            { ID=88293;
              PushAction=RunObject;
              ShortCutKey=Shift+F5;
              CaptionML=[CSY=Karta;
                        ENU=Card];
              RunObject=Form 61308;
              RunFormLink=No.=FIELD(No.) }
        }
    }

```

CODE

```

{
    BEGIN
    END.
}

```

OBJECT Form 61308 Legal File Card

```

{
    OBJECT-PROPERTIES
    {
        Date=03.03.15;
        Time=[ 0:43:48];
        Modified=Yes;
        Version List=;
    }
    PROPERTIES
    {
        Width=17050;
        Height=13310;
        CaptionML=[CSY=Karta spisu;
                  ENU=Legal File Card];
        SourceTable=Table61180;
        OnOpenForm=BEGIN

        END;

    }
    CONTROLS
    {
        { 88260;TabControl ;220 ;220 ;16610;5940 ;HorzGlue=Both;

```

```

VertGlue=Top;
PageNamesML=CSY=Obecn, }
{ 88261;TextBox ;13530;1540 ;1700 ;440 ;ParentControl=88260;
    InPage=0;
    SourceExpr="End Date" }
{ 88262;Label ;10120;1540 ;3300 ;440 ;ParentControl=88261 }
{ 88263;TextBox ;3850 ;2640 ;5500 ;440 ;ParentControl=88260;
    InPage=0;
    SourceExpr="Customer Name" }
{ 88273;Label ;440 ;2640 ;3300 ;440 ;ParentControl=88263 }
{ 88264;TextBox ;3850 ;3190 ;5500 ;440 ;ParentControl=88260;
    InPage=0;
    SourceExpr="Customer Name 2" }
{ 88274;Label ;440 ;3190 ;3300 ;440 ;ParentControl=88264 }
{ 88265;TextBox ;3850 ;3740 ;5500 ;440 ;ParentControl=88260;
    InPage=0;
    SourceExpr=Address }
{ 88275;Label ;440 ;3740 ;3300 ;440 ;ParentControl=88265 }
{ 88266;TextBox ;3850 ;4840 ;5500 ;440 ;ParentControl=88260;
    InPage=0;
    SourceExpr=City }
{ 88276;Label ;440 ;4840 ;3300 ;440 ;ParentControl=88266 }
{ 88267;TextBox ;3850 ;1540 ;5500 ;440 ;ParentControl=88260;
    InPage=0;
    SourceExpr="Legal File No." }
{ 88277;Label ;440 ;1540 ;3300 ;440 ;ParentControl=88267 }
{ 88268;TextBox ;3850 ;2090 ;2750 ;440 ;ParentControl=88260;
    InPage=0;
    SourceExpr="Customer No.";
    OnAfterValidate=BEGIN
        CurrForm.UPDATE;
    END;
}
{ 88279;Label ;440 ;2090 ;3300 ;440 ;ParentControl=88268 }
{ 88269;TextBox ;3850 ;4290 ;2750 ;440 ;ParentControl=88260;
    InPage=0;
    SourceExpr="Post Code" }
{ 88280;Label ;440 ;4290 ;3300 ;440 ;ParentControl=88269 }
{ 88270;TextBox ;13530;990 ;1700 ;440 ;ParentControl=88260;
    InPage=0;
    SourceExpr="Start Date" }
{ 88271;Label ;10120;990 ;3300 ;440 ;ParentControl=88270 }
{ 88272;TextBox ;3850 ;990 ;2750 ;440 ;ParentControl=88260;

```

```

        InPage=0;
        SourceExpr="No.";
        OnAssistEdit=BEGIN
            IF AssistEdit(xRec) THEN
                CurrForm.UPDATE;
            END;
        }
{ 88278;Label      ;440 ;990 ;3300 ;440 ;ParentControl=88272 }
{ 88282;TextBox   ;13530;2090 ;3080 ;440 ;Editable=No;
        ParentControl=88260;
        InPage=0;
        CaptionML=[CSY=Saldo (LM);
                ENU=Balance (LCY)];
        SourceExpr=CalcBalanceLCY;
        AutoFormatType=1 }
{ 88283;Label     ;10120;2090 ;3300 ;440 ;ParentControl=88282 }
{ 88281;CommandButton;14630;12540;2200;550 ;HorzGlue=Right;
        VertGlue=Bottom;
        PushAction=FormHelp }
{ 10052;TabControl ;220 ;6380 ;16610;5940 ;HorzGlue=Both;
        VertGlue=Both;
        PageNamesML=CSY=ü dky spisu,Pološky z kazn`ka,Spisy ISIR }
{ 88287;SubForm   ;330 ;7040 ;16390;5170 ;HorzGlue=Both;
        VertGlue=Both;
        ParentControl=10052;
        InPage=0;
        Border=No;
        SubFormID=Form61311;
        SubFormLink=Legal File No.=FIELD(No.) }
{ 88286;SubForm   ;330 ;7040 ;16390;5170 ;HorzGlue=Both;
        VertGlue=Both;
        ParentControl=10052;
        InPage=1;
        Border=No;
        SubFormID=Form61309;
        SubFormLink=Legal File No.=FIELD(No.) }
{ 88288;SubForm   ;330 ;7040 ;16390;5170 ;HorzGlue=Both;
        VertGlue=Both;
        ParentControl=10052;
        InPage=2;
        Border=No;
        SubFormID=Form61312;
        SubFormLink=Legal File No.=FIELD(No.) }

```

```

{ 88284;MenuButton ;12210;12540;2200 ;550 ;HorzGlue=Right;
    VertGlue=Bottom;
    CaptionML=[CSY=S&pis;
        ENU=&Legal File];
    Menu=MENUIITEMS
    {
        { ID=88285;
            PushAction=LookupTable;
            ShortCutKey=F5;
            CaptionML=[CSY=Pýehled;
                ENU=List] }
        { ID=88324;
            MenuItemType=Separator }
        { ID=88325;
            ShortCutKey=Alt+F2;
            CaptionML=CSY=&Editace;
            OnPush=BEGIN

            END;
        }
    }
}
CODE
{
    BEGIN
    END.
}
}

```

OBJECT Form 61309 Legal File Entry Subform

```

{
    OBJECT-PROPERTIES
    {
        Date=25.02.15;
        Time=[ 0:14:14];
        Modified=Yes;
        Version List=;
    }
    PROPERTIES
    {
        Width=16390;
        Height=5170;
    }
}

```

```

CaptionML=[CSY=Podform. polo$ky spisu;
      ENU=Legal File Entry Subform];
TableBoxID=88280;
SourceTable=Table61182;
DelayedInsert=Yes;
PopulateAllFields=Yes;
}
CONTROLS
{
{ 88280;TableBox  ;0 ;0 ;16390;5170 ;HorzGlue=Both;
      VertGlue=Both }
{ 88281;TextBox  ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88280;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Customer Entry No.";
      OnAfterValidate=BEGIN
            CurrForm.UPDATE;
            END;
      }
{ 88282;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88281;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88283;TextBox  ;0 ;0 ;670 ;0 ;ParentControl=88280;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Document Type" }
{ 88284;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88283;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88285;TextBox  ;0 ;0 ;1989 ;0 ;ParentControl=88280;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Document No." }
{ 88286;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88285;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88287;TextBox  ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88280;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Posting Date" }
{ 88288;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88287;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88289;TextBox  ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88280;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Due Date" }
{ 88290;Label    ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88289;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88291;TextBox  ;0 ;0 ;1784 ;0 ;ParentControl=88280;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Variable Symbol" }

```

```

{ 88292;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88291;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88293;TextBox ;0 ;0 ;2200 ;0 ;ParentControl=88280;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Original Amt. (LCY)" }
{ 88294;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88293;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88295;TextBox ;0 ;0 ;2200 ;0 ;ParentControl=88280;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Remaining Amt. (LCY)" }
{ 88296;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88295;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88297;TextBox ;0 ;0 ;2200 ;0 ;ParentControl=88280;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Amount (LCY)" }
{ 88298;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88297;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88260;CheckBox ;16326;220 ;1700 ;440 ;ParentControl=88280;
      InColumn=Yes;
      ShowCaption=No;
      SourceExpr=Reminded }
{ 88261;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88260;
      InColumnHeading=Yes }
}
CODE
{

BEGIN
END.
}
}

```

OBJECT Form 61311 Legal File Line Subform

```

{
OBJECT-PROPERTIES
{
Date=28.02.15;
Time=[ 0:49:03];
Modified=Yes;
Version List=;
}
PROPERTIES
{

```

```

Width=16390;
Height=5170;
CaptionML=[CSY=Podform. ý dku spisu;
          ENU=Legal File Line Subform];
TableBoxID=88280;
SourceTable=Table61181;
AutoSplitKey=Yes;
DelayedInsert=Yes;
PopulateAllFields=Yes;
}
CONTROLS
{
{ 88280;TableBox ;0 ;0 ;16390;5170 ;HorzGlue=Both;
      VertGlue=Both }
{ 88281;TextBox ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88280;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr="Date of Legal Act" }
{ 88282;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88281;
      InColumnHeading=Yes }
{ 88283;TextBox ;0 ;0 ;4400 ;0 ;HorzGlue=Both;
      ParentControl=88280;
      InColumn=Yes;
      SourceExpr=Comment }
{ 88284;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88283;
      InColumnHeading=Yes }
}
CODE
{
      BEGIN
      END.
}
}

```

OBJECT Form 61312 Legal File ISIR Subform

```

{
OBJECT-PROPERTIES
{
Date=21.02.15;
Time=[ 0:49:24];
Modified=Yes;
Version List=;
}
}

```

PROPERTIES

```
{
Width=16390;
Height=5170;
CaptionML=[CSY=Podform. ISIR ve spisu;
ENU=Legal File ISIR Subform];
TableBoxID=88280;
SourceTable=Table61183;
DelayedInsert=Yes;
PopulateAllFields=Yes;
}
```

CONTROLS

```
{
{ 88280;TableBox ;0 ;0 ;16390;5170 ;HorzGlue=Both;
VertGlue=Both }
{ 88281;TextBox ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88280;
InColumn=Yes;
SourceExpr="Case in ISIR";
OnAfterValidate=BEGIN
CurrForm.UPDATE;
END;
}
{ 88282;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88281;
InColumnHeading=Yes }
{ 88289;TextBox ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88280;
InColumn=Yes;
SourceExpr="First Posting" }
{ 88290;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88289;
InColumnHeading=Yes }
{ 88291;TextBox ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88280;
InColumn=Yes;
SourceExpr="First Posting Status" }
{ 88292;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88291;
InColumnHeading=Yes }
{ 88293;TextBox ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88280;
InColumn=Yes;
SourceExpr="Last Posting" }
{ 88294;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88293;
InColumnHeading=Yes }
{ 88295;TextBox ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88280;
InColumn=Yes;
SourceExpr="Last Posting Status" }
{ 88296;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88295;
```

```

        InColumnHeading=Yes }
{ 88283;TextBox ;1693 ;0 ;2470 ;0 ;ParentControl=88280;
        InColumn=Yes;
        SourceExpr="VAT Registration No." }
{ 88284;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88283;
        InColumnHeading=Yes }
{ 88285;TextBox ;4553 ;0 ;2470 ;0 ;ParentControl=88280;
        InColumn=Yes;
        SourceExpr="Registration No." }
{ 88286;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88285;
        InColumnHeading=Yes }
{ 88287;TextBox ;0 ;0 ;1700 ;0 ;ParentControl=88280;
        InColumn=Yes;
        SourceExpr="Personal ID No." }
{ 88288;Label ;0 ;0 ;0 ;0 ;ParentControl=88287;
        InColumnHeading=Yes }
}
CODE
{

BEGIN
END.
}
}

```