

Abstrakt

Bakalářská práce se zaměřuje na informační systém konkrétní společnosti. Zabývá se především analýzou současného stavu systému. Od tohoto posouzení se odvíjí vypracování možných návrhů změn v systému a jejich zhodnocení.

Klíčová slova

analýza, informační systém, informační technologie, posouzení, řešení, vývoj, změny

Abstrakt

The Bcwork intents on information system of concrete company. It aboves all engages in analysis of present system's state. From this appreciation the elaboration of possible proposal of changes in system derives and their evaluation.

Key words

analysis, information system, information technology, appreciation, solution, development, changes

Bibliografická citace práce

FOJTÍKOVÁ, K. *Posouzení informačního systému společnosti a návrh změn*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2008. 66 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Petr Dydowicz, Ph.D.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/200 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 23. května 2008

Podpis

Poděkování

Ráda bych poděkovala panu Ing. Petru Dydowiczi, Ph.D. za pomoc při odborném vedení mé bakalářské práce.

Dále bych chtěla poděkovat majitelům a zaměstnancům společnosti Czechprofil, s.r.o. a také zaměstnancům společnosti XAX, s.r.o. za poskytnutí potřebných informací a dobrou spolupráci.

OBSAH

1. ÚVOD.....	9
2. CÍL PRÁCE.....	10
3. TEORETICKÁ VÝCHODISKA.....	11
3.1. SYSTÉM	11
3.2. INFORMAČNÍ SYSTÉM.....	12
3.3. EFEKTY INFORMAČNÍCH SYSTÉMŮ V PODNICÍCH	12
3.4. VÝDAJE NA IS	14
3.5. PŘÍNOSY Z IS	15
3.6. MICROSOFT NAVISION ATTAIN	17
3.7. ADSL (ASYMETRIC DIGITAL SUBSCRIBER LINE)	19
3.8. NOD 32.....	20
4. ANALÝZA PROBLÉMU SOUČASNÉ SITUACE.....	21
4.1. VÝVOJ INFORMAČNÍCH SYSTÉMŮ	21
4.1.1. <i>Historický vývoj</i>	21
4.1.2. <i>Vývoj IS v České republice</i>	22
4.1.3. <i>Trendy podnikových IS na českém trhu</i>	23
4.1.4. <i>Nabídka podnikových IS v ČR v letech 2006/2007</i>	24
4.2. PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI.....	25
4.3. SOUČASNÝ INFORMAČNÍ SYSTÉM	26
4.3.1. <i>SWOT analýza</i>	27
4.3.2. <i>Porterův model pěti konkurenčních sil</i>	30
4.3.3. <i>Shrnutí analýz</i>	32
5. NÁVRH ŘEŠENÍ.....	33
5.1. MICROSOFT NAVISION ATTAIN	33
5.2. MICROSOFT DYNAMICS NAV	34
5.3. INFORMAČNÍ SYSTÉM QI	37
5.4. ZHODNOCENÍ NAVRŽENÝCH VARIANT	45
5.4.1. <i>Microsoft Navision Attain – zhodnocení</i>	45
5.4.2. <i>Microsoft Dynamics NAV – zhodnocení</i>	46
5.4.3. <i>Informační systém QI – zhodnocení</i>	47
5.4.4. <i>Výběr varianty</i>	48
5.5. KONFIGURACE SYSTÉMU QI PRO SPOLEČNOST CZECHPROFIL.....	49
6. ZÁVĚR.....	53
7. SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	54
8. SEZNAM ZKRATEK.....	56
9. SEZNAM PŘÍLOH.....	57
10. PŘÍLOHY	58

1. ÚVOD

Pojmem informační systémy obecně míníme soubor lidí, technických prostředků a metod zabezpečujících sběr, přenos a zpracování dat za účelem tvorby a prezentace informací pro potřeby uživatelů. V dnešní společnosti však stále ještě existuje spousta lidí, kteří tento pojem chápou pouze jako systém automatizovaný pomocí počítačů. Avšak ve skutečnosti může mít informační systém i podobu papírovou (může jím být např. kniha jízd, účetnictví, telefonní seznam apod.).

V průběhu posledních dvou desetiletích docházelo k neustálému rozvoji a vývoji informačních systémů. Tento časový úsek postačil k tomu, aby se IS významně projevíly v každodenním životě nejen podniků, ale i jednotlivců a ovlivnily tak mnohé jevy v domácnostech i v celé společnosti. Důsledkem rozvoje IS a jejich rostoucího uplatňování došlo v podnicích ke změnám v rámci výrobních i nevýrobních technologií. Změnily se především postupy a přístupy lidí a také byly změnami ovlivněny všechny důležité podnikové procesy i celé podnikové modely.

Těmito změnami a jejich řízením se zabývá podniková informatika, které se tak zařadila vedle personalistiky, účetnictví a marketingu k nejmladším podnikovým disciplínám.

2. CÍL PRÁCE

Hlavním cílem této práce je na základě analýzy současného stavu navrhnout společnosti Czechprofil, s.r.o. inovaci dosavadního informačního systému. Nejedná se o inovaci jen některých částí, ale o zavedení nového, modernějšího a lepšího systému, než je stávající.

Současný IS je posuzován pomocí několika analýz. Jde o SWOT analýzu, která zkoumá silné a slabé stránky informačního systému a zároveň hodnotí možné příležitosti a hroby. Další analýza je provedena pomocí tzv. Porterova modelu pěti konkurenčních sil. Ten popisuje a zkoumá konkurenční prostředí okolo podniku.

Navržené změny by měly mít příznivý vliv na fungování a hospodaření celého podniku.

3. TEORETICKÁ VÝCHODISKA

Tato kapitola slouží k objasnění základních pojmů a dalších informací potřebných k pochopení dané problematiky.

3.1. Systém

Je uspořádaný soubor vzájemně souvisejících prvků (soustava věcí nebo myšlenek) s jejich vlastnostmi, mezi nimiž existují určité vazby, a které splňují nějaký účel – cíl. Prvky systému jsou mezi sebou vzájemně propojeny, což znamená, že změna jednoho prvku se dotkne ostatních prvků systému. Aby bylo dosaženo daného cíle, musí tyto komponenty pracovat dohromady a efektivně, jinak nebude naplněna funkce systému. [4, str. 15]

Systém se skládá z *atributů* (veličiny, které charakterizují určitý prvek systému), *událostí* (změna atributu) a *časových množin* (hodnoty vztahující se k určitému okamžiku).

V souvislosti se systémem je třeba objasnit pojmy **informace** a **data**:

- **informacemi** máme na mysli údaje (data), k nimž si člověk přiřadí význam, a které odstraňují nejistotu nebo nevědomost,
- **daty** míníme jakékoli zaznamenané poznatky či fakta.

Můžeme tedy říci, že informaci je možno chápat jako data s nějakým přidaným významem.

3.2. Informační systém

Je soubor lidí, technických prostředků a metod zabezpečujících sběr, přenos, zpracování, uchování a poskytování informací a dat. Nástroje, metody a znalosti, které slouží k tomu, abychom mohli zpracovávat data, označujeme jako **Informační technologie** (jde o moderní technologie používané při výstavbě informačních systémů). [4, str. 15]

Informační systémy obecně chápeme jako systémy pro zpracování dat, které plní cíle:

- strategické
- taktické
- operační

3.3. Efekty informačních systémů v podnicích

Podnik by měl mít jasnou představu o přínosech, které může zavedením, resp. změnou IS v podniku získat.

Každý IS v sobě skrývá výhodný potenciál k dosahování úspor nebo udržení, či podpoře konkurenceschopnosti. Míra využití tohoto potenciálu je závislá na celé řadě faktorů, zejména pak na příslušnosti podniku k určitému odvětví.

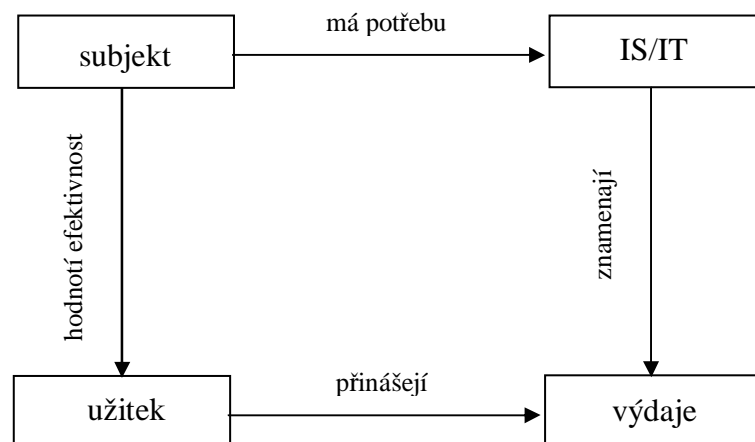
K hodnocení IS může být přistupováno podle toho, jaké úlohy IS plní. Máme dva typy úloh:

- IS podporují naplňování podnikových cílů. V úlohách tohoto typu je důležité, jak je zavedení IS v podniku účelné a zda správně funguje.
- IS pomáhají „dělat správné věci“. Hodnotí se, jak jsou zavedení a provoz IS účinné a také, jak je IS efektivní. [1, str. 174]

Lze vymezit základní efekty podnikových IS podle toho, do jaké míry mají, resp. umožňují tvořit:

- strategický přínos
- dílčí konkurenční výhodu
- zvýšení konkurenceschopnosti
- posilování dobrého jména podniku
- zvýšení výkonnosti a kvality podnikového řízení
- zajištění základní provozuschopnosti podniku [1, str. 179]

Jak již bylo uvedeno, při posuzování IS hodnotíme míru jeho efektivnosti. Tuto **efektivnost** posuzujeme podle vzniklých potřeb informací a dosaženého užitku z uspokojení těchto potřeb. Každý subjekt by měl hledat optimální poměr mezi užitek z IS a vloženými prostředky, které na získání tohoto užitku vynaloží. Takto vyvážený systém pak můžeme považovat za efektivní. Vložené prostředky jsou výdaji do IS a užitek jsou přínosy z IS.

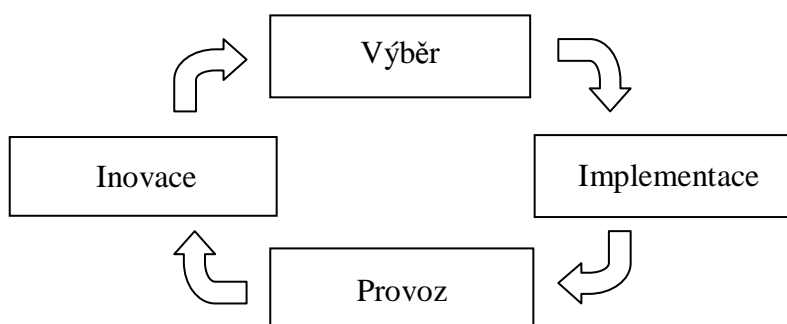


Obrázek 1 – Model užitku [4]

3.4. Výdaje na IS

Výdaje na IS jsou spojeny s celým životním cyklem informačního systému. Tento životní cyklus můžeme z hlediska podniku rozčlenit do čtyř základních fází, a to:

- *výběr IS* – nalezení vhodného řešení pro podnik
- *implementace IS* – zavedení IS do podniku včetně nastavení parametrů, naplnění daty, školení uživatelů, atd.
- *provoz IS* – zajištění produktivního provozu, udržování chodu a odstraňování vzniklých problémů
- *inovace IS* – analyzování potřeb pro změny IS, upgrade stávajícího IS nebo přechod na jiný produkt. [1, str. 215]



Obrázek 2 – Životní cyklus informačního systému v podniku [1]

Při pořizování IS je třeba si uvědomit, že obecně neplatí, že čím vyšší máme výdaje na IS, tím vyšších dosáhneme přínosů. I přesto je však cena jedním z nejdůležitějších kritérií, které podniky v průběhu výběru vhodného IS zvažují.

Vzhledem k tomu, že je cena základem pro rozhodování při pořizování IS, přizpůsobují dodavatelské firmy svoji cenovou politiku s ohledem na konkrétní situaci. V současné době lze nabídku na českých trzích velmi hrubě kategorizovat a z hlediska ceny hovořit o určitých „velkých“ systémech (cena až desítky milionů), dále o „středních“ systémech

(cena řádově miliony korun), a konečně kategorie „menších“ systémů (cena se pohybuje ve statisících). [1, str. 210]

Obecně se cena IS skládá z jednorázových nákladů, které jsou spojeny s pořízením IS a dále z nákladů potřebných na jeho provozování:

a) jednorázové náklady:

- nákup hardwaru
- nákup softwaru – obvykle licencí
- datové naplnění systému a tvorba datových rozhraní na existující řešení v podniku
- úpravy obrazovek a sestav, tvorba a tisk nových formulářů
- doprogramování speciálních úloh
- úpravy podnikových procesů
- školení

b) provozní náklady:

- servisní poplatky za hardware
- servisní poplatky za software
- poradenská činnost
- zabezpečení provozu vlastního IT oddělení [1, str. 210, 211]

3.5. Přínosy z IS

Přínosy z IS se v hospodaření podniku projevují nepřímo prostřednictvím systému řízení, resp. prostřednictvím lepších či horších rozhodnutí řídicích pracovníků. Proto je velmi obtížné hodnotit přínosy z IS z ekonomického hlediska za pomoci ekonomických ukazatelů (v některých případech se přínosy ukazateli vyjádřit nedají). Navíc se efekty ze zavedení IS dostávají až po dosti dlouhé době, kdy se již většinou zapomnělo, jaké požadavky (cíle) a očekávání byly na začátku zavádění definovány. Celou situaci navíc také komplikuje dynamický rozvoj v této oblasti a je tedy složité odhadnout, jaké přínosy mohou z vložených investic vzejít. [4, 5]

Přínosy z inovací a zavedení informačních systémů a informačních technologií můžeme v zásadě dělit na:

- **Přínosy přímé:**

- snížení stavu vázaného kapitálu
- efektivnější využití zdrojů
- úspora pracovních sil, resp. pracovní
- úspora materiálových a režijních nákladů
- zkrácení průběžných dodacích lhůt
- zvýšení výroby, resp. obratu
- zvýšení objemu zisku, resp. prodejů
- zrychlení platebního styku a úspora finančních nákladů.

- **Přínosy nepřímé:**

- vytvoření pevných vazeb k obchodním partnerům
- zvýšení podpory cílů organizace
- zvýšení konkurenceschopnosti organizace
- zvýšení informovanosti (kvalifikovanosti) řídicích pracovníků
- získání strategického náskoku v ovládnutí IT – získání know-how
- redukce rizika výpadku informačního systému
- image společnosti a zvýšení institucionální kultury. [5, str. 47, 48]

Přínosy lze hodnotit pomocí ukazatelů přínosů, které lze klasifikovat z několika hledisek. Obecně je možno ke všem ukazatelům říci, že vždy musíme sledovat **hledisko účelnosti**, které je obecně měřitelné mírou dosažení cílů, tedy obecně ukazatelem:

Účelnost = dosažená hodnota cíle / plánovaná hodnota cíle.

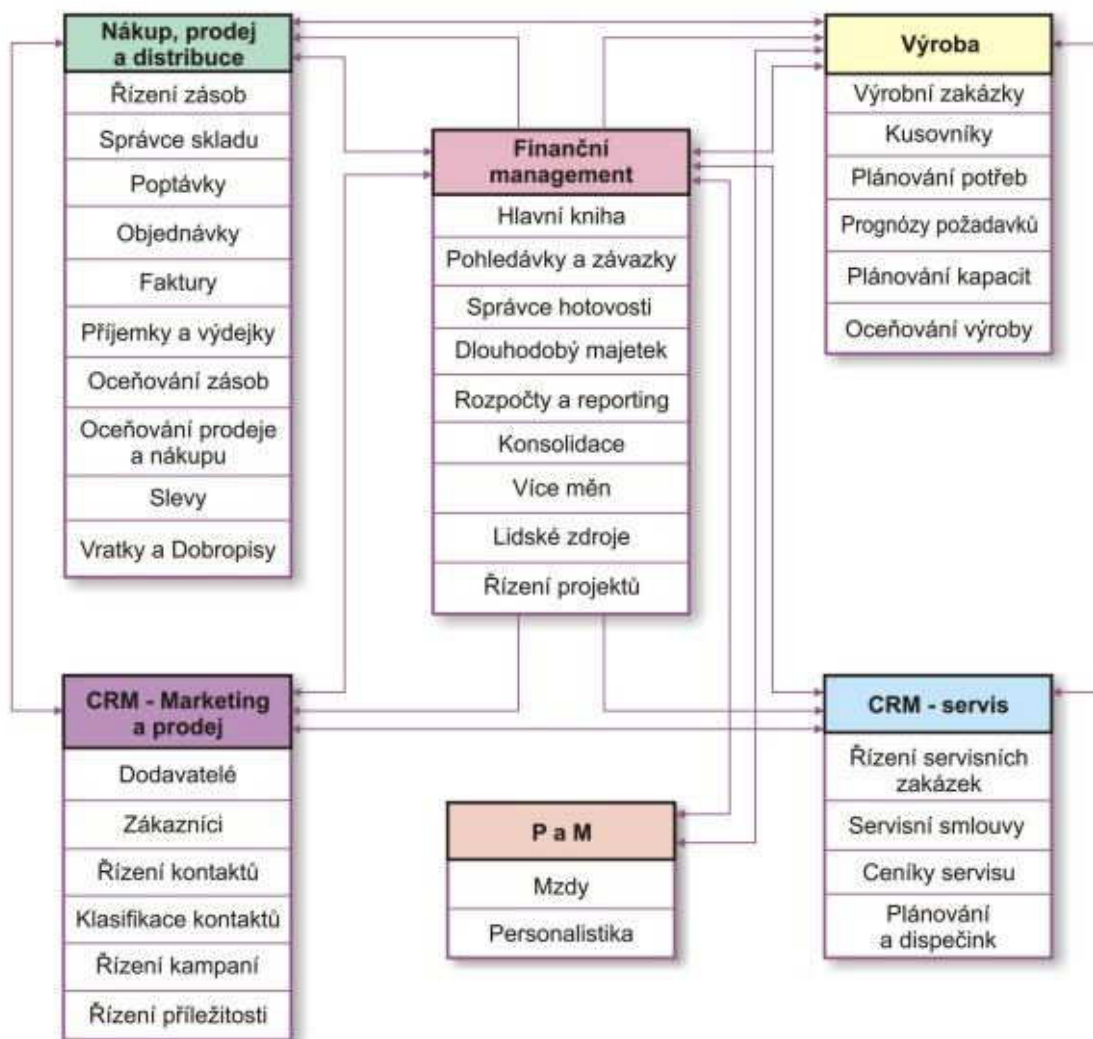
Znamená to, že si při plánování jakékoliv aplikace IS musíme stanovit (odhadnout) plánovanou hodnotu. Pokud je tato hodnota dosažena, bylo dosaženo cíle (účelu), pro který byla daná aplikace IS pořízena. [4, str. 56]

3.6. Microsoft Navision Attain

Microsoft Navision Attain je efektivní podnikové řešení, které pomáhá dosáhnout plný potenciál firmy a umožňuje identifikovat a využívat nové příležitosti na trhu. Zahrnuje v sobě všechny potřebné funkce pro finanční management, řízení vztahů se zákazníky, řízení dodavatelských řetězců, řízení výroby, e-business a další. Díky tomuto programu může společnost nabídnout svým zákazníkům a dodavatelům kvalitnější a rychlejší služby. Umožňuje rychleji se přizpůsobit jejich požadavkům a umožňuje získat konkurenční výhodu. [12]

Navision Attain je rozčleněn na následující moduly:

- CRM - Marketing
- CRM - Servis
- Nákup a prodej
- Výroba
- Zásoby a distribuce
- Finanční management. [11]



Obrázek 3 – Blokové schéma systému Microsoft Navision Attain [11]

Základní funkce:

CRM marketing a servis je komplexní nástroj pro práci se zákazníky. Přímo v systému má společnost možnost evidovat všechny informace o jednotlivých zákaznících a všechny aktivity, které s nimi vykoná – např. nabídky, přehled o objednaném a zakoupeném zboží, fakturách, reklamacích, atd. [12]

Obchodní případ je dokonale evidován v celém životním cyklu od nabídky, přes objednávku, fakturu a dodací list, po platební disciplínu zákazníka a servis. [12]

Cross selling umožňuje propojit jednotlivé výrobky a služby podle jejich vzájemné příbuznosti, doplňování se, návaznosti. S jedním objednaným zbožím tak může společnost nabídnout zákazníkovi další výrobky a služby, které rozšíří a doplní funkcionalitu zboží, které si objednal. [12]

Metody ocenění zboží na skladě splňují mezinárodní standardy – jsou podporované programem FIFO, LIFO, vedou tzv. otevřenou položku, průměrnou a pevnou cenu a další funkce. [12]

Rezervace produktů umožňuje přímo v systému přesně evidovat zájem o zboží, které se momentálně nachází na skladě, je ve stádiu rozpracovanosti nebo se připravuje do prodeje. To umožňuje plánovat objem prodeje, objednávat žádané výrobky apod. [12]

3.7. ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line)

ADSL je vysokorychlostní připojení na Internet po telefonní lince. Jedná se nonstop připojení za paušální poplatek, které umožňuje telefonovat a surfovat na Internetu zároveň. [6]

V současnosti jde o nejčastěji používaný typ DSL (princip fungování DSL spočívá ve využití volného frekvenčního pásma telefonních přípojek). Vyznačuje se asymetrickým připojením, kdy je rychlost dat směřujících k uživateli vyšší než rychlost dat od uživatele směrem do internetu. [9]

3.8. NOD 32

NOD 32 je jeden z nejpoužívanějších, nejznámějších a nejkvalitnějších antivirových programů. Vyniká především svou rychlostí, dále nepříliš velkými požadavky na systém a dobrou modularitou.

Součástí NOD 32 ve verzi pro systémy Windows jsou:

- kontrol center – jednoduché hlavní okno pro ovládání programu
- AMON – antivirový monitor
- DMON – monitor dokumentů
- IMON – slouží k antivirové kontrole komunikace mezi systémem a venkovním světem, nejdůležitější úlohou je testování přicházející pošty
- NOD 32 – skener na požádání – testuje zadané disky, operační paměť a osobní složky programů Outlook a Outlook Express. Infikované soubory vyčistí, odstraní, přejmenuje nebo umístí do karantény. [2]

4. ANALÝZA PROBLÉMU SOUČASNÉ SITUACE

První část této kapitoly se věnuje vývoji podnikových informačních systémů. Druhá část obsahuje představení konkrétní společnosti a posouzení současného stavu pomocí několika analýz spolu s jejich vyhodnocením a závěry.

4.1. Vývoj informačních systémů

Sledujeme-li vývoj v informačních systémech a informačních technologiích, nezbývá, než souhlasit s tím, že význam IS a IT pro jednotlivé firmy i celé národní hospodářství roste.

Firmy, které vyhodnocují a inovují svůj IS a IT, musí brát v úvahu vývojové trendy, protože špatná volba v tomto směru se může v krátké době odrazit v její snížené flexibilitě a horších ekonomických výsledcích. Informační systémy dnes totiž podporují nejen všechny důležité podnikové funkce, jako např. finance, prodej, personalistiku, apod., ale musí také umět držet krok s businesssem a jeho potřebami. [1, 5]

V minulosti řešily informační systémy pouze úlohy spojené s automatizací a racionalizací podnikových činností a procesů. V dnešní době se však stává dominantním „business“ přínos aplikací IS podniku. Ten je dosahován jednak snižováním nákladů v rámci optimalizovaných podnikových procesů, ale také podporou a rozšiřováním příjmů z prodeje nových, nebo inovovaných výrobků a služeb. [1]

4.1.1. Historický vývoj

V osmdesátých letech docházelo k programování vlastních úloh, kdy podnikoví analytici a programátoři vyvíjeli řešení podle požadavků a potřeb uživatelů. Tyto aplikace byly označovány pojmem automatizované systémy řízení (ASŘ) a byly určeny

různým úrovním podnikového řízení, včetně řízení technologických procesů, které se vyvíjely poněkud odděleně.

Na počátku devadesátých let docházelo ve světě informačních systémů k významným změnám. Tyto změny, které byly implementovány, byly postaveny na myšlence integrace do jednoho společného řešení na bázi jednotné databázové platformy. K vytváření těchto softwarových aplikací vedly jednak požadavky trhu, ale také technické možnosti dostupného hardwaru a softwaru. [1]

V průběhu posledních dvou desetiletích docházelo k neustálému rozvoji a vývoji informačních systémů. Tento časový úsek postačil k tomu, aby se IS významně projevíly v každodenním životě nejen podniků, ale i jednotlivců. Důsledkem rozvoje IS a jejich rostoucího uplatňování se změnily především postupy a přístupy lidí a také byly změnami ovlivněny všechny důležité podnikové procesy i celé podnikové modely. Těmito změnami a jejich řízením se zabývá podniková informatika, které se tak zařadila vedle personalistiky, účetnictví a marketingu k nejmladším podnikovým disciplínám. [1, 5]

4.1.2. Vývoj IS v České republice

Situace na přelomu osmdesátých a devadesátých let se vyznačovala nedostatečnou výkonností hardwarových prostředků, nedostatečnými zkušenostmi manažerů a potřebou změny starých počítačových systémů, které se staly nevyhovujícími.

Na vzniklou situaci bylo možné reagovat třemi způsoby:

- rozvojem stávajících softwarových řešení (nezaručoval celkový efekt),
- vývojem nového vlastního IS (časově i finančně náročné řešení),
- nákupem hotového softwarového produktu. [1]

Relativně rychle nakonec převládla na tehdejším trhu právě třetí varianta, která se stala výrazně dominantní i do současnosti. Některá odvětví jsou těmito řešeními plně pokryta, některá nechávají jistý prostor vlastním řešením.

Historickým vývojem a nastalými změnami došlo v ČR k vytvoření určitých specifík pro informační systémy:

- budování informačních systémů, v nichž jsou jednotlivé komponenty sjednocovány do ucelených systémů spolu se službami, které k nim patří,
- externí firma (generální dodavatel) přebírá zodpovědnost za fungování a kvalitu integrovaného informačního systému,
- vznik nových profesí (např. správci počítačových sítí, informační manažeři apod.),
- rozvoj IS a IT má vliv i na organizační strukturu podniku (trendem je posun řízení informatiky směrem k vrcholovému vedení),
- společnosti jsou nuceny věnovat pozornost bezpečnosti svých IS vzhledem k externím zdrojům, na které jsou napojeny,
- charakteristický je také výrazný růst investic do informačních systémů a informačních technologií. [5]

4.1.3. Trendy podnikových IS na českém trhu

V letech 1996 až 2004 docházelo v České republice ke zvyšování počtu implementací produktu ERP (Enterprise Resource Planning). Následující tabulka vypovídá o dynamice především v devadesátých let, ale není možné opomenout, že i v roce 2004 byly na trhu nabízeny nové ERP systémy.

	domácí	zahraniční
1996	6 - 30	300 - 1500
2000	30 - 65	2500 - 8000
2004	40 - 80	desítky tisíc

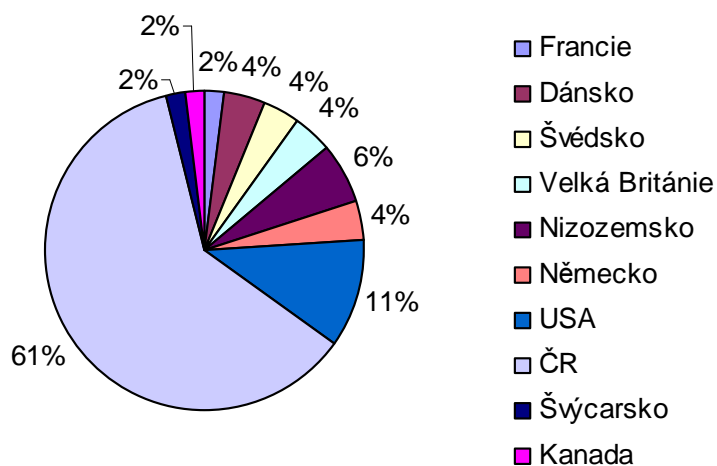
Tabulka 1 – Počet implementací produktu ERP [1]

Počet implementací zahraničních systémů nabízený v naší republice se v průběhu osmi sledovaných let zvyšoval. Z tabulky lze vyčíst již zmiňovanou dynamiku této kategorie podnikových aplikací, ale také ekonomickou sílu podniků a organizací.

I přesto, že svoji dynamičnost měly rovněž vlastní produkty ERP a jejich technologické platformy, operační systémy pro ERP se v uplynulých letech (1996 – 2004) výrazně neměnily. Stabilní postavení po celou dobu udržuje systém Unix, výrazně se prosadil OS Windows, své uplatnění našel také systém Linux, kdežto MS DOS se dnes využívá jen velmi zřídka.

4.1.4. Nabídka podnikových IS v ČR v letech 2006/2007

Nabídka produktů na českém trhu je v současnosti stabilizovaná, ze dvou třetin je prezentována tuzemskými řešeními. Zahraniční řešení dominují ve velikosti a rozsahu implementací, která jsou instalována u velkých klientů. Počet implementací se meziročně stále zvyšuje, i když dynamika už není taková, jako tomu bylo v devadesátých letech. [1]



Graf 1 – Nabídka podnikových informačních systémů na českém trhu [1]

4.2. Představení společnosti

Společnost CZECHPROFIL s.r.o. působí na trhu s hutními materiály od roku 1996. Byla založena 10.12.1996, sídlí v Uherském Hradišti a zaměstnává okolo 45 zaměstnanců. 23.ledna 2008 došlo k převodu vlastnických práv společnosti Czechprofil s.r.o. na švédskou společnost BE Group AG (Publ).

Hlavní náplní společnosti je nákup a prodej hutních materiálů, který je doplněn o řadu služeb. Mezi tyto služby patří výroba výpalků, řezání a dělení materiálu na míru dle požadavků zákazníků kyslíkem a plazmou na pálicím automatickém stroji, ohýbání a stříhání betonářské oceli na poloautomatickém stroji a výroba třmínků na plně automatickém stroji. Dále rovnání betonářské a za tepla válcované kulatiny na rovnacím stroji a tryskání materiálu. [7]

Společnosti nabízí taktéž služby v oblasti přesného dělení trubek, dutých profilů a plných materiálů na vysoce výkonných dělicích linkách.

Rozvoz materiálů a hotových polotovarů přímo k zákazníkovi jak do tuzemska tak do zahraničí je pro společnost samozřejmostí.

Společnost vlastní tři sklady – dva v Ostrožské Nové vsi, jeden v Přerově, přičemž je skladem stále 3000 tun materiálu a skladovací prostory činí 7000 m².

Ve skladové činnosti se společnost specializuje na následující hutní materiály:

- trubky svařované a bezešvé hladké
- uzavřené profily
- ocelové plechy, tlusté plechy
- nosníky
- plné materiály (plochá ocel, kruhová ocel, atd.)
- betonářská ocel, karisítě. [7]

Společnost je také držitelem certifikátu jakosti dle ČSN EN ISO 9001:2001 vydaného pro obory – nákup a prodej hutního materiálu, dělení materiálu. Společnost je členem Sdružení obchodníků s hutním materiálem SOHM. [7]

Silné a slabé stránky společnosti, příležitost a hrozby:

<p>S</p> <ul style="list-style-type: none"> - dlouhodobá působnost na trhu - poskytované služby - kvalifikovaní zaměstnanci - vstup zahraničního partnera 	<p>W</p> <ul style="list-style-type: none"> - informační systém - velká kapacita skladů, která je ovšem nedostatečná
<p>O</p> <ul style="list-style-type: none"> - nově vznikající firmy (potenciální zákazníci a to nejen v ČR) - rozšiřování služeb 	<p>T</p> <ul style="list-style-type: none"> - pokles poptávky železa ⇒ snižování zisků - možná ztráta odběratelů vzhledem k velké konkurenci na trhu

4.3. Současný informační systém

Hodnocení stávajícího informačního je provedeno pomocí dvou analýz. Nejprve je použita SWOT analýza hodnotící silné a slabé stránky spolu s příležitostmi a hrozbami, druhou použitou metodou je Porterův model pěti konkurenčních sil, který se zaměřuje na konkurenční prostředí okolo podniku.

Společnost v současné době vlastní 20 počítačových jednotek, z nich každá má svou vlastní konfiguraci. Všechny pracovní stanice mají připojení k internetu, které je realizováno prostřednictvím telefonní linky. Konkrétně se jedná o vysokorychlostní nonstop připojení ADSL. Používaný operační systém je shodný u všech jednotek, je jím

Microsoft Windows XP Professional, který obsahuje uživatelský balík Microsoft Office 2003. Z tohoto balíku je ve velké míře využíván program Microsoft Word (především pro psaní obchodních dopisů), dále Microsoft Excel a v neposlední řadě je nejvíce využíván Microsoft Outlook, který slouží ke komunikaci s dodavateli, odběrateli a vnějším okolím podniku.

K evidenci skladového hospodářství, závazků, pohledávek a majetku slouží systém od společnosti Microsoft a to Navision Attain, verze 3.6. Tento obsahuje několik modulů, z nichž jsou společností nejvíce využívány následující – finance, prodej, pohledávky, nákup, závazky, zásoby a dlouhodobý majetek. Veškerá data, která jsou v programu zaznamenána jsou jednou týdně zálohována na CD.

Počítačové jednotky jsou zabezpečeny pomocí kvalitního firewallu a antivirového programu NOD 32.

4.3.1. SWOT analýza

Silné stránky:

- Stávající informační systém je dobrý, avšak vedení společnosti si uvědomuje, že svět informačních technologií se neustále rozvíjí, a že bez vhodného moderního systému může být ztížen boj s konkurencí a proto se nebrání změnám, které by tento boj podpořily a zjednodušily.
- Počítačová gramotnost vedení a především zaměstnanců firmy. Snaha rozvíjet své schopnosti a dovednosti v oblasti IS a IT.
- Díky zahraničnímu kapitálu má společnost dostatečné množství finančních prostředků, které může investovat do rozvoje informačního systému.

- Webová prezentace je na velmi dobré úrovni (umístěna na několika webových portálech i v evropské databance, jako např. na www.kompass.cz, www.edb.cz, apod.).
- Je využíván kvalitní antivirový program NOD 32, stejně tak i firewall je na dobré úrovni.
- Dobré propojení mezi jednotlivými středisky, které je zabezpečeno pomocí ADSL připojení k internetu.

Slabé stránky:

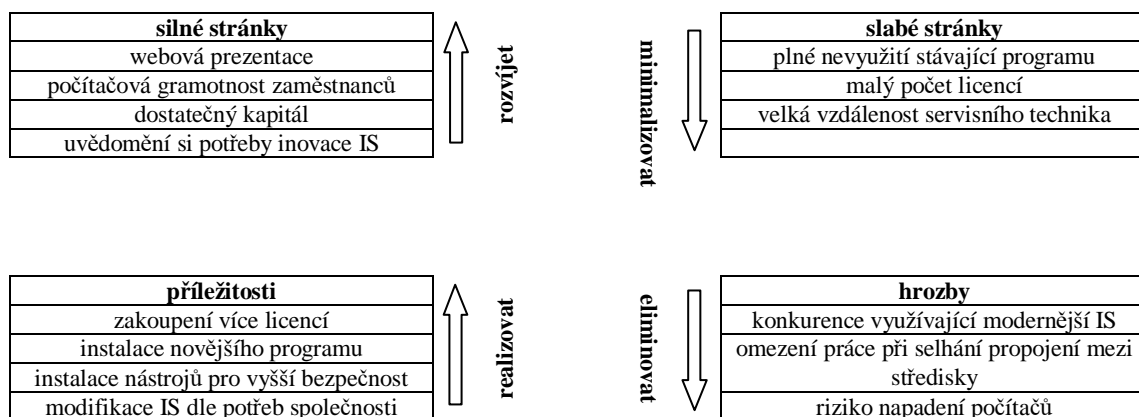
- Stávající ekonomický program Microsoft Navision Attain, který společnost používá, je zbytečně veliký a obsahuje části, které vůbec nejsou používány. Systém tudíž není plně využíván.
- Malý počet licencí pro používání programu Navision Attain. Přístup do programu je omezen – licencí je méně, než uživatelů programu. Dochází tedy k situacím, kdy je práce zaměstnanců omezena, protože z důvodu nemožnosti přístupu do programu nemohou pokračovat ve své práci.
- Pokud nastane v programu Navision nějaká chyba, která se nedá odstranit pomocí rad operátora na telefonické lince, a tento problém vyžaduje odborných znalostí servisního technika, dochází opět k pozastavení práce zaměstnanců, protože servis daného programu je zajišťován firmou z jiného vzdálenějšího města (konkrétně Brno).
- Nevýhodou pro konkurenční boj je také to, že společnost využívá verzi Microsoft Navision Attain 3.6, která je z roku 2002 a tudíž může být chápána jako „starší“.

Příležitosti firmy:

- Zakoupení více licencí pro práci v programu Navision Attain (přesněji sedmi – počítačových jednotek má společnost 20, licencí pouze 13).
- Zakoupení a instalace novějšího modernějšího programu (aktuálnější verze).
- Instalace programových nástrojů pro zvýšení bezpečnosti IS
- Modifikace informačního systému dle potřeb a požadavků společnosti.

Ohrožení firmy:

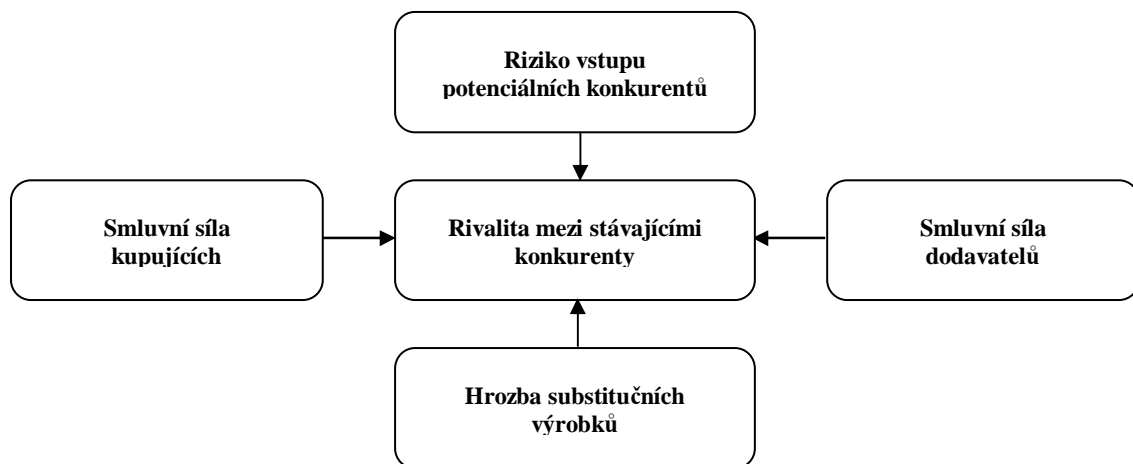
- Konkurence využívající efektivnější a modernější informační systémy.
- Nemožnost některých pracovních úkonů v případě, že dojde k selhání propojení mezi jednotlivými středisky.
- Riziko napadení počítačů a zneužití dat.



Obrázek 4 – Schéma SWOT analýzy

4.3.2. Porterův model pěti konkurenčních sil

Autorem této matice je Michael E. Porter z Harvard School of Business Administration, který vyvinul síť, která pomáhá manažerům analyzovat konkurenční síly v okolí firmy a obecně odhalit příležitosti a ohrožení podniku. Model závisí na působení pěti sil:



Obrázek 5 – Porterův model pěti konkurenčních sil

Riziko vstupu potenciálních konkurentů:

V posledních letech zaznamenal trh s hutními materiály velký příliv konkurence. V současné době je konkurence stále hodně. Dochází však k tomu, že spousta menších a středních firem není schopna financovat své obchody, proto ruší, či odprodává své firmy větším společnostem (vesměs zahraničním). Hrozbou při vstupu nového konkurenta na trh je to, že své finanční prostředky využije na pořízení co nejvíce efektivního informačního systému, čímž získá konkurenční výhodu nad těmi, kteří nevlastní tak efektivní IS.

Stávající konkurence:

Konkurenti se snaží různými prostředky dosáhnout co nejvýhodnějšího postavení na trhu. Součástí tohoto soupeření je také využití nejnovějších, nejlepších a efektivních IS pro získání konkurenční výhody.

Hrozba substitučních výrobků:

Za substitut, který by mohl nahradit zboží nabízené společností Czechprofil, se dají považovat plasty. Ovšem trh s hutními materiály je natolik specifický, že železo ve většině případů nahradit, natož vytlačit, nelze (např. železné konstrukce, mosty, stavební práce, automatizovaný průmysl, výroba palet apod.)

Smluvní síla dodavatelů:

Obchodní zástupci společnosti Czechprofil jednají se svými dodavateli osobně, prostřednictvím telefonní linky, nebo elektronickou formou. Dodavatelé jsou prozatím s tímto způsobem komunikace spokojeni, stejně tak i stávající vztahy mezi nimi a firmou jsou dobré. Společnost má velmi dobrý přehled o svých dodavatelích, dodacích podmínkách apod.

Smluvní síla kupujících:

Dobré vztahy udržuje společnost také se svými odběrateli. Komunikace probíhá stejnými formami jako je tomu u dodavatelů. Ovšem inovace informačního systému by mohla pomoci k utužení těchto obchodních vztahů a také by mohla přispět k získávání nových zákazníků (především tím, že nový IS by měl zvýšit flexibilitu a také zkrátit dodací podmínky, které jsou v současnosti jedním z hlavních kritérií pro udržování dobrých obchodních vztahů).

4.3.3. Shrnutí analýz

SWOT analýza

Provedená analýza odhalila jednak silné stránky stávajícího systému, které by měly být neustále rozvíjeny, ale také příležitosti, které by mohla a měla firma realizovat. Pokud by se tak nestalo, mohlo by dojít k situaci, kdy bude mít společnost ztížen boj s konkurencí. Zhodnocení toho, která z uvedených příležitostí bude pro společnost nejlepší bude provedeno v další části této práce.

Byly zjištěny také slabiny současného systému, které je potřeba odstranit. Oproti tomu odhalené hrozby vždy zcela odstranit nelze (mohou stále přetrvávat), avšak firma by měla usilovat o jejich minimalizaci.

Porterův model pěti konkurenčních sil

Hrozba vstupu nových konkurentů na trh stále přetrvává a jistě tomu tak bude i do budoucna. U těchto vstupujících podnikatelských subjektů hrozí, že se při založení firmy rozhodnou investovat kapitál do co nejvíce efektivního informačního systému, čímž získají nezanedbatelnou konkurenční výhodu.

Stejně ohrožení může plynout také od společností, které již na trhu s hutními materiály působí. Tyto můžou také zlepšovat své postavení na trhu tím, že budou rozšiřovat svůj sortiment, ale také zvětšovat rozsah a kvalitu poskytovaných služeb.

Pokud by nedošlo v nejbližší době k inovaci IS, mohlo by dojít ke zhoršení vzájemných vztahů mezi firmou a jejími odběrateli či dodavateli.

5. NÁVRH ŘEŠENÍ

Tato kapitola obsahuje návrhy řešení, které se odvíjí od provedených analýz stávajícího stavu informačního systému společnosti Czechprofil (a to především od SWOT analýzy).

5.1. Microsoft Navision Attain

V předchozí kapitole bylo na základě provedené SWOT analýzy zjištěno, že jedním z nedostatků stávajícího systému je malé množství licencí pro přístup do systému Microsoft Navision Attain. Jak již bylo uvedeno, počítačových jednotek vlastní firma 20, kdežto licencí má firma Czechprofil zakoupeno pouze 13. Díky tomu dochází k situacím, kdy někteří zaměstnanci společnosti musí čekat, až jiní ukončí práci se systémem, aby mohli pokračovat ve své práci v systému Navision.

Jako východisko pro zlepšení situace se jeví využití jedné z příležitostí zjištěné po provedení SWOT analýzy, tedy zakoupení dalších (přesněji sedmi) licencí pro práci se systémem Navision Attain. Toto by vedlo k odstranění nemožnosti práce v systému a ušetření pracovního času. (Vlastnosti a funkce systému Navision Attain jsou popsány v kapitole – Teoretická východiska.)

Cena:

- 15 000 Kč / 1 licence
- potřeba 7 licencí
- celková cena = 105 000 Kč

Výhody:

- odstranění problému občasné nemožnosti práce
- úspora pracovního času
- celkem nízké náklady

Nevýhody:

- systém není firmou plně využíván
- starší verze
- nespokojenost zaměstnanců se systémem (dle dotazníkového šetření)
- problémy při práci se systémem (dle dotazníkového šetření)

5.2. Microsoft Dynamics NAV

Jako další příležitost pro zlepšení stávající situace uvedená v předcházející kapitole je zakoupení aktuálnější verze současného systému. Takovým produktem je Microsoft Dynamics NAV, který navazuje na produkt Navision Attain, a jehož vlastnosti zabezpečují téměř bezproblémový převod stávajících knihoven a databází z předchozí verze programu.

O produktu:

Microsoft Dynamics NAV zajišťuje efektivní způsob modernizace společnosti a zvýšení produktivity. Jde o plně integrované řešení, které propojuje organizaci s jejími zákazníky, dodavateli a obchodními partnery prostřednictvím internetu kdykoli a kdekoli. Tento systém se lehce přizpůsobuje požadavkům zákazníků a je snadno ovladatelný.

Microsoft Dynamics NAV je řešení, které podporuje tyto aktivity:

- Řízení financí
- Řízení dodavatelského řetězce (SCM)
- CRM
- E-Business

Řízení financí

Dynamics NAV je účetní nástroj, který umožňuje získat přesné informace o stavu společnosti v každém okamžiku díky tomu, že finanční i obchodní informace jsou provázané se všemi informacemi marketingovými a prodejními. To umožňuje rozpoznat a využívat nové možnosti pro dosažení většího zisku. Propojuje finanční transakce a informace mezi přidruženými společnostmi a různými lokacemi pomocí vnitroučetnictví. Stejně tak umožňuje provádět storno účetních zápisů a vyrovnávat částečné platby.

Řízení dodavatelského řetězce (SCM)

Dovoluje uskutečňovat nové příležitosti na trhu a také rozšiřovat spolupráci se zákazníky a tím získat jejich větší loajalitu.

- Výroba:
 - zahrnuje:
 - řízení výrobních procesů
 - řízení výrobních objednávek
 - dodavatelské plánování
 - kusovníky
 - kapacitní plánování
 - dovoluje reagovat na měnící se potřeby zákazníků tím, že lze okamžitě měnit výrobní metody a procesy.
- Distribuce:
 - kvalitní systém distribuce pomáhá zvyšovat spokojenost zákazníků
 - umožňuje sledovat dodavatelské procesy a snižovat tak náklady na zásobování a distribuci
 - dovoluje také regulovat výši nákladů ve skladu.

CRM

Základní myšlenkou pro zvýšení zisků pomocí CRM je postavení zákazníka do středu zájmů.

- Prodej a marketing:
 - poskytuje podrobné informace o každém obchodním kontaktu, což přispívá ke zlepšování obchodních vztahů a zvýšení konkurenceschopnosti.
- Servis:
 - umožňuje dosahovat výnosy z poskytování vynikajícího zákaznického servisu
 - díky statistickým a analytickým nástrojům lze provádět krátkodobé a dlouhodobé analýzy.

E-Business

Uživatelé mohou do systému přistupovat buď přes PC nebo prostřednictvím internetu. Toto řešení podporuje Commerce Gateway, jenž otevírá Dynamics NAV ostatním systémům za účelem výměny obchodních dokladů. Podporu zajišťuje také Commerce Portal. Toto řešení nabízí zákazníkům a obchodním partnerům dané společnosti online Web portál, na němž jsou uvedeny skutečnosti potřebné k realizaci obchodních transakcí mezi subjekty.

Cena:

- skládá se z ceny jednotlivých funkčností, které jsou rozděleny do různých modulů, a ceny uživatelských přístupů
- základem je modul tzv. základní vrstvy a financí (ten je potřeba zakoupit vždy), další moduly si zákazník pořizuje dle vlastní potřeby

Výhody:

- novější systém (navazuje na Microsoft Navision Attain, dá se očekávat téměř bezproblémový upgrade softwaru)
- lepší funkční vlastnosti než u Navisionu
- zvyšuje produktivitu a konkurenceschopnost
- velmi dobré propojení se zaměstnanci a obchodními partnery
- platí se jen za to, co společnost skutečně potřebuje

Nevýhody:

- pro společnost Czechprofil opět příliš „velký“ systém
- základní nabídka obsahuje moduly, které společnost nevyužívá (např. výroba)
- je určen především pro střední a velké organizace
- v místě sídla společnosti není společnost poskytující tento systém

5.3. Informační systém QI

Další příležitostí vyplývající z provedené SWOT analýzy je zakoupení nového systému. Na trhu existuje celá řada informačních systémů, které jsou vhodné pro malé a střední organizace. Vybrat z takové škály možností by bylo jistě složité, proto jsem jako jedno z hlavních kritérií pro výběr nového informačního systému volila již zmiňované místo sídla společnosti Czechprofil.

Díky tomuto kritériu se výběr společností nabízející informační systémy velmi zúžil. Zůstala hrstka společností, z nichž jedna vytváří vlastní informační systém přímo dle přesných požadavků a potřeb zákazníka, další dvě společnosti nabízejí vlastní řešení. K výběru tedy nakonec zůstaly dvě společnosti nabízející jednak vlastní podniková řešení, ale také informační systém QI.

Zvolila jsem nejmenovanou společnost (pro další účely práce ji označím jako XAX), jejíž činností je prodej výpočetní a kancelářské techniky, servis počítačů a kopírek, zabývá se také vývojem vlastního softwarového balíku. Taktéž je společnost zapojena jednak do prodeje, tak i do vývoje a poskytování služeb pro koncové uživatele IS QI.

O produktu:

Jedná se o elastický podnikový systém od společnosti DC Concept, a.s., který může být využíván subjekty všech velikostí a všech oborů. Jednoduše se umí přizpůsobit změnám

okolí a potřebám zákazníka za plného provozu. Jeho nedílnou součástí je vývojové prostředí, které slouží k rychlému rozvoji a implementaci aplikací.

Vlastnosti systému QI:

- *Flexibilita:*

Systém umožňuje za provozu měnit strukturu uložených dat a doplňovat, či měnit vztahy mezi nimi. Každému klientovi je poskytnuta možnost individuální konfigurace systému podle jeho specifických potřeb. Systém tak může být rozšiřován nejen kvantitativně, ale také kvalitativně. Pokud se zákazník rozhodne z důvodu potřeby pro další funkce, mohou mu být doplněny prostřednictvím internetu prakticky okamžitě. Umožňuje spolupráci či propojení s jinými aplikacemi a systémy, v nichž mohou být data získaná z QI dále zpracována a analyzována.

- *Rychlost:*

Instalace a uvedení programového vybavení QI do provozu je snadné a rychlé. Rychlost implementace u zákazníka je dána flexibilitou systému, která je podporována nejmodernějšími používanými technologiemi. Stejně tak provádění uživatelských úprav jednotlivých funkcí či zveřejňování dat na Internetu je snadné a rychlejší než pomocí jiných běžných technologií.

- *Elasticita:*

Systém je schopen přizpůsobovat se změnám velikosti podniku při jeho růstu a také při jeho zeštíhlování. Tyto změny je možné provádět z hlediska počtu uživatelů i počtu používaných funkcí, které jsou podpořeny pružnou obchodní a licenční politikou. Ta zákazníkovi umožňuje zakoupit si jen ty programové funkce, které skutečně potřebuje.

- *Výkonnost:*

QI je vysoce výkonný systém. Rychlost odezvy, množství zpracovávaných dat atd. výrazně ovlivňují používané databázové servery. Proto QI pracuje s vysoce

kvalitními databázemi od renomovaných světových dodavatelů. Systém umožňuje provoz na přenosných počítačích, pracovních stanicích, malých počítačových sítích, rozsáhlých podnikových sítích i v prostředí internetu.

- *Efektivnost:*

QI snižuje náklady na implementaci systému u zákazníka, stejně tak jsou nízké i náklady na provoz systému. Analýzy procesů a konfigurace pro zákazníka jsou prováděny nástroji vestavěnými přímo do systému. Obsluha systému je pro uživatele příjemná díky jednotnému způsobu ovládání všech programových funkcí. Systém je vždy aktuální, díky aktualizacím využívají všechny aplikace poslední funkčnosti.

- *Komplexnost:*

QI je řešením, které odstraňuje problém obtížných a zdlouhavých přenosů dat mezi systémy. Komplexnost systému QI umožňuje, že veškeré procesy ve firmě je možno namodelovat jedním systémem (veškerá agenda podniku se dá přenést do jediného informačního systému). Celkovou komplexnost systému doplňují také služby poskytované certifikovanými partnery společnosti DC Concept.

- *Prosperita:*

Základními přínosy zákazníka jsou úspora nákladů ve všech fázích používání systému QI od implementace až po plný provoz systému a zefektivnění a zjednodušení práce s IS. Rychlý přístup k informacím a možnost jejich přesné a efektivní analýzy a následně i využití na konkurenčním trhu – to vše otevírá cestu k významnému snížení nákladů, zvýšení produktivity a následně i budování prosperity společnosti.

Moduly systému QI:

- *Finanční účetnictví:*

Tento modul umožňuje zpracovávat veškeré účetní zápisy. Tyto zápisy lze třídit a filtrovat podle mnoha kritérií (např. dle období, obchodních partnerů, syntetických nebo analytický účtů, atd.), čímž je usnadněna orientace ve velkém množství dat. Potřebné tiskové výstupy lze pořídit prostřednictvím široké palety standardních i analytických sestav a výkazů. Účtování jistě usnadní i předdefinované předkontace. Modul nabízí další funkce a možnosti pro získání lepšího přehledu o podnikových financích.

Zahrnuje:

- podvojně účetnictví
- předkontace
- uživatelské předpisy sestav
- účtárny – účetní deníky
- definovanou sestavu Cash Flow
- konsolidaci
- rozpočty
- vnitropodnikové účetnictví
- rozpouštění nákladů
- export účetních dat pro neziskové organizace

- *Finance:*

Tento modul slouží ke zpracování pohledávek, závazků, plateb bankovních i pokladních, vedení knihy bankovních účtů a pokladní knihy. Pokladny a účty, stejně tak i veškeré doklady mohou být vedeny a vystavovány v různých měnách. Veškeré záznamy je možné třídit podle libovolného údaje. Umožňuje párovat položky bankovních výpisů s pohledávkami a závazky, stejně tak lze díky párování provádět celkové nebo částečné úhrady faktur dodavatelských i odběratelských.

Zahrnuje:

- pohledávky
- závazky
- fakturace
- pokladny a banky
- celní deklarace
- tisky poštovních poukázek
- upomínky a penalizace
- a další.

- *Nákup a prodej:*

V uvedeném modulu lze vytvářet všechny doklady v různých dokladových řadách, jazycích a měnách. Tiskové předlohy k dokladům mohou definovat sami uživatelé, pro usnadnění je možné využít číselníků předvyplněných uživatelem. Prodejní cena, slevy i přírázky mohou být vytvářeny využitím prakticky neomezených možností. Poskytuje dokonalý přehled o všech objednávkách (vyřízených i nevyřízených), jejich jednotlivých položkách. Lze také sledovat přesné množství zboží, které bylo objednáno a dodáno (resp. nedodáno). Požadované zboží lze díky funkci rezervace a blokace jednoduše zarezervovat. Tato funkce také umožňuje sledovat, které zboží je volně prodejné, nebo které má být součástí jiné zakázky (tedy je rezervováno). Součástí je také velmi rozsáhlá agenda obchodních partnerů.

Zahrnuje:

- objednávky (vydané a přijaté)
- smlouvy (prodejní a nákupní)
- nákup a prodej
- rezervace a blokace
- pokladní prodej
- cenové kalkulace zboží
- rozvozové trasy, rozvozy
- a mnohé další

- *Skladové hospodářství:*

Modul umožňuje vytvářet neomezené množství skladů, snadno vytvářet různé skladové doklady a také dle potřeb provádět inventury skladů. Podává přehled o všech vyřízených i evidovaných reklamacích. Nedílnou součástí jsou funkce pro práci se zbožím pomocí čárových kódů. Orientaci ve skladu usnadňuje seznam skladových pozic (ukazuje, na kterých pozicích ve skladu je dané zboží uloženo).

Zahrnuje:

- sklady
- skladové přehledy
- reklamace a záruky
- inventury
- obalové hospodářství
- identifikace čárových kódem
- tisk štítků s čárovým kódem
- skladové pozice
- konsignační sklady
- a další

- *Marketing a CRM:*

Modul dovoluje podrobne evidovat informace o obchodnich partnerech, ale take o jednotlivych obchodnich pripadech kazdeho z nich. Obchodni partnery lze zaradit do ruznych skupin (napr. banky, dodavatele, odberatele, apod.), umoznuje take využít možnosti nastavení mnoha obchodních údajů (např. zařazení do cenových kategorií, splatnost faktur, výše kreditu, a další).

Zahrnuje:

- nabídky a poptávky
- ceníky, slevy a přirážky
- obchodní partnery
- segmentaci trhu
- řízení obchodních případů
- katalog produktů
- další

- *Mzdy a platy:*

Tento modul pokrývá všechny typy mezd a platů, dovoluje automaticky vytvářet složky mzdy z pracovních výkazů a záznamů o docházce. Umožňuje vytvářet podklady a výkazy pro pojišťovny a úřady, spočítat mimořádné odměny, zaúčtovat mzdy a mnohé další. Pomáhá zvládnout všechny operace a fáze spojené se zpracováváním mezd. Vše je prováděno v souladu s platnou legislativou. Opět umožňuje filtraci dle různých kritérií. Lze využít bohaté nabídky standardních tiskových sestav a výkazů, nebo je zde možnost definování vlastních sestav.

Zahrnuje:

- základní personalistika
- mzdy
- platy
- mzdové a statistické výkazy
- účtování mezd
- tvorba podkladů pro mzdy
- a mnohé další

- *Řízení a prodej:*

Tento modul pomáhá zvládnout plánování, organizaci a vedení projektů a jejich jednotlivých fází.

Zahrnuje:

- projekty
- osobní plán práce
- kapacity
- úkoly v rámci projektu

- *Personalistika:*

Modul Personalistika usnadňuje evidenci potřebných a specifických informací o všech zaměstnancích. Umožňuje sledovat a řídit jejich kariérní růst a vzdělání, vyhodnocovat jejich výsledky a určit jejich možný potenciál pro zvládnutí požadavků na různých pracovních pozicích.

- *Výroba:*

Umožňuje vytvořit popis výrobku, sledovat používané materiály. Technologické postupy buď jednoduše nebo složitě popisují jednotlivé operace prováděné na výrobcích. Obsahuje také archiv výkresů, předkalkulace, výpočet norem spotřeby času, a spoustu dalších funkcí.

- *QI manažer:*

Tato aplikace je určena uživatelům, kteří potřebují rychle a jednoduše získat data k analýze z informačního systému v přehledné, uživatelem definované podobě.

- *QI shop:*

Umožňuje prodej výrobků a služeb prostřednictvím internetu. Funguje jako objednávkový systém pro odběratele i jako obchodní systém pro koncové uživatele.

QI START EDITION

Základním balíkem systému QI je startovací verze QI Start Edition, která představuje cenově zvýhodněnou konfiguraci informačního systému. IS QI je obecně určen pro střední segmenty trhu, kdežto QI Start Edition může být využívána taktéž menšími zákazníky.

Pro menší organizace je QI Start Edition perspektivním řešením, protože v případě růstu nejsou organizace nuceny přecházet na jiný IS, mohou pouze rozšiřovat dosavadní QI a to jednak zakoupením dalších licencí, nebo nákupem dalších aplikačních funkcí.

QI Start Edition obsahuje následující moduly:

- Finanční účetnictví
- Finance
- Nákup a prodej
- Skladové hospodářství
- CRM a marketing
- Personalistika a mzdy
- Organizace a řízení
- Správa systému.

Jednotlivé části využívané v daných modulech jsou zobrazeny v grafu QI Start Edition, který je přílohou této práce (příloha č. 4).

Základní konfigurace obsahuje přístup pro 5 současně přistupujících uživatelů připojených k serveru (5 licencí). Tento počet je možné libovolně rozšiřovat.

Cena:

- v případě, že si zákazník „vytváří“ (objednává) moduly systému přesně podle svých specifických potřeb a požadavků, odvíjí se konečná cena od zakoupených modulů a počtu licencí,
- další možností je zakoupení základního balíku – QI Start Edition, jehož cena činí 97 200Kč bez DPH (s DPH 115 668Kč),
- posledním způsobem stanovení ceny je zakoupení startovacího balíku spolu s dokoupením dalších modulů a licencí ještě před uvedením systému do provozu.

Výhody:

- schopnost rychle a pružně reagovat na změny probíhající uvnitř i vně organizace,
- umožňuje pracovat současně ve více jazycích,
- uživatel může využívat funkce QI prostřednictvím Internetu,
- může být vytvořen dle specifických požadavků zákazníka,
- nízké náklady na pořízení a provoz,
- přehlednost.

Nevýhody:

- pro budoucí uživatele je nevýhodou praktická neznalost systému,
- je vytvořen podle potřeb uživatele, avšak může se stát, že po čase zákazník zjistí potřebu využít v určitém okamžiku při řešení konkrétního nastalého problému další funkce a moduly, které mu ovšem nejsou v tu chvíli k dispozici – musí si je objednat a dodatečně zakoupit (čím větší systém, tím obsahuje více modulů v základní nabídce).

5.4. Zhodnocení navržených variant

Nyní bude následovat zhodnocení jednotlivých variant, na základě kterého bude vybráno, dle mého názoru, nejvhodnější řešení pro zlepšení stávající situace.

5.4.1. Microsoft Navision Attain – zhodnocení

Podstatou tohoto návrhu je zakoupení více licencí (sedmi) pro přístup do systému Navision Attain, který firma v současné době používá. Jak již bylo uvedeno, toho řešení by vedlo k usnadnění práce a ušetření pracovního času. Všichni zaměstnanci by se tak do systému mohli připojit kdykoliv, bez jakéhokoliv omezení.

Toto řešení bych však nedoporučovala z několika důvodů:

- jedná se o „starší“ systém (verze 3.6 z roku 2002), který je určen především velkým organizacím,
- z tohoto důvodu jej společnost Czechprofil plně nevyužívá,
- zaměstnanci nejsou se systémem příliš spokojeni, což se může projevit na kvalitě jejich pracovních výkonů,
- vyskytují se problémy při práci v programu (jako např. problém při zaokrouhlování, časté zpomalování systému apod. – více viz. Výsledky dotazníkového šetření – příloha č. 3)
- nutnost řešit některé specifické problémy za pomoci programátorů (servis poskytuje brněnská společnost, čím dochází ke zpomalení pracovního procesu).

Vzhledem k tomu, že informační systém hraje velmi důležitou roli při získávání konkurenční výhody, a vzhledem k tempu, jakým se IS v posledních letech vyvíjí, od této varianty bych raději upustila.

Následovat bude zhodnocení dalších dvou variant, které jsou zaměřeny na aktuálnější a novější verze IS.

5.4.2. Microsoft Dynamics NAV – zhodnocení

Microsoft Dynamics NAV představuje aktuálnější verzi systému Navision Attain. Tento systém obsahuje řadu modernizovaných i nových modulů se spoustou užitečných funkcí, je lepší a novější. Představuje kvalitní podporu pro zvyšování konkurenceschopnosti. Výhodou je také skutečnost, že si může zákazník částečně systém „vytvořit“ dle vlastních požadavků a potřeb.

Proč není systém Microsoft Dynamics NAV pro společnost Czechprofil vhodný?

- je určen středním a velkým organizacím,
- jde o „velký“ systém,
- nenabízí jej žádná firma z místa sídla společnosti Czechprofil, z čehož vyplývá, že ani servis by opět nebyl poskytován společností ze stejného města (v současnosti poskytován firmou z Brna),
- obsahuje některé moduly, které firma nevyužije.

I když se systém Microsoft Dynamics NAV přes všechny jeho dobré vlastnosti jeví jako kvalitní řešení stávající situace, existuje také řada nevýhod, díky kterým tato varianta příliš nevyhovuje požadavkům společnosti. Proto bude provedeno zhodnocení další navržené varianty.

5.4.3. Informační systém QI – zhodnocení

Tato varianta spočívá v zavedení zcela nového (nikoli navazujícího – aktuálnějšiho) informačního systému. Důvody, proč jsem volila právě tento systém jsou uvedeny v přecházejícím popisu IS.

Zakoupení nového IS, stejně tak i upgrade stávajícího IS, představuje vždy jisté riziko. Jde například o nespokojenost zaměstnanců s danou aplikací, výskyt určitých nepředvídatelných problémů spojených s používáním, „stárnutí“ systému, apod.

Pokud by však dnešní firmy odmítaly čelit těmto různým rizikům a bránily se zavedení nových informačních systémů, postupem času by se dostaly do situace, kdy kvůli zastaralosti svého IS ztratí své výhodné postavení na trhu a budou za těmi, kteří se změnám nebrání, zaostávat a nebudou jim moci konkurovat.

Proč právě IS QI?

- je určen především malým a středním organizacím,
- není oborově orientován,

- velmi nízké náklady na implementaci i samotný provoz,
- stále aktuální (díky aktualizacím),
- umožňuje měnit strukturu dat přímo za provozu,
- jednoduše se ovládá,
- možnost individuální konfigurace dle potřeb a požadavků klienta,
- přizpůsobuje se změně velikosti organizace – umožňuje okamžitou implementaci dalších aplikací (nákup modulů či licencí),
- základní balík QI Start Edition je určen pro menší podniky, které v případě růstu nemusí přecházet na větší systém, pouze QI Start Edition rozšíří o další potřebné moduly,
- zajištěn kvalitní servis.

5.4.4. Výběr varianty

Na základě provedeného zhodnocení jednotlivých řešení jsem dospěla k následujícímu stanovisku:

- **varianta 1** – nákup dalších licencí pro Navision Attain – **nedoporučuji,**
- **varianta 2** – přejít na systém Microsoft Dynamics NAV – je příznivější, než první návrh řešení, avšak vzhledem k uvedeným nevýhodám (viz. výše) – **nedoporučuji,**
- **varianta 3** – zavedení nového IS QI – **doporučuji.**

Z uvedených možností, jak řešit současnou situaci podniku, jsem jako východisko zvolila zavedení zcela nového informačního systému – QI.

5.5. Konfigurace systému QI pro společnost Czechprofil

Nyní se pokusím nastínit konfiguraci IS QI vhodnou pro společnost Czechprofil, s.r.o.

Základem bude startovací balík QI Start Edition, který obsahuje 5 přístupových licencí (tzn. že se systémem může v daný okamžik pracovat pouze 5 přihlášených). K němu připojím další moduly, které v základní nabídce nejsou, ale firma je u současného systému využívá.

Funkce, které obsahují jednotlivé moduly, jsou zobrazeny v příloze č. 4

Následující tabulka zobrazuje návrh konfigurace systému QI pro společnost Czechprofil.

Vysvětlivky:

LI = licence

- 1) počet licencí pro přístup k dané aplikaci, který je obsažen v nabídce QI Start Edition
- 2) cena licence v případě zakoupení nad rámec základní nabídky
- 3) počet licencí nakoupených nad rámec základní nabídky
- 4) celková cena za nakoupené licence
- 5) konečný počet licencí (základní + nakoupené),
vyjadřuje, kolik uživatelů (z celkového počtu uživatelů) může současně používat danou aplikaci

Modul	Počet LI ¹⁾	Cena LI ²⁾	Nákup LI ³⁾	Cena celkem ₄₎	Celkem LI ⁵⁾
<i>Finanční účetnictví</i>					
Podvojně účetnictví	1	4 000			1
Předkontace	1	4 000			1
Uživatelské předpisy sestav	1	4 000			1
Definovatelná sestava Cash Flow	0	6 000	1	6 000	1
Vnitropodnikové účetnictví	0	10 000	1	10 000	1
<i>Finance</i>					
Pohledávky, základní finance	3	4 000	5	20 000	8
Závazky	2	3 000	4	12 000	6
Pokladny	2	3 000			2
Banky (účty a příkazy k úhradě)	1	3 000	1	3 000	2
Upomínky a penalizace	1	3 000			1
DPH	1	3 000			1
Zápočty pohledávek a závazků	1	3 000			1
<i>Nákup a prodej</i>					
Vydané objednávky	1	4 000	2	8 000	3
Přijaté objednávky	3	4 000	3	12 000	6
Základní nákup a prodej	3	3 000	5	15 000	8
Rezervace a blokace zboží	3	5 000			3
<i>Marketing a CRM</i>					
Nabídky vydané	3	3 000	3	9 000	6
Ceníky	1	3 000			1
Slevy a přirážky	1	3 000			1
Obchodní partneři	5	5 000	2	10 000	7
Segmentace trhu	1	3 000			1
Požadavky obchodních partnerů	2	3 000			2
Marketingové akce	1	3 000			1
Katalog produktů	1	3 000			1
Výročí zákazníků	1	2 000			1
<i>Skladové hospodářství</i>					
Základní sklady	3	4 000	2	8 000	5
Skladové přehledy	1	4 000	1	4 000	2
Zápůjčky	1	3 000			1
Reklamace a záruky	1	5 000	1	5 000	2
Inventury skladů	1	3 000			1
<i>Personalistika</i>					
Základní personalistika	2	5 000			2

<i>Mzdy a platy</i>					
Mzdy (základní – do 25 zam.)	0	10 000	1	10 000	1
Mzdy (rozšířené – nad 25 zam.)	0	20 000	1	20 000	1
Účtování mezd	0	5 000	1	5 000	1
<i>Správa systému, nástroje</i>					
Základní přístupová práva	1	4 000			1
<i>Organizace, řízení</i>					
Hospodářská střediska	2	10 000			2
<i>Jazyky</i>					
Komunikační jazyk - čeština	1	0			1
<i>Obecné jádro systému</i>					
Jádro systému	1	0			1
Modifikace a tvorba formulářů	1	5 000			1
Modifikace tiskových sestav	1	5 000			1
<i>Servery QI</i>					
Aplikační server pro 5 uživatelů	1	0			1
Každý další uživatel ⁷⁾	0	2 900	15	43 500	15
<i>Majetek</i>					
Základní majetek krátkodobý	0	3 000	1	3 000	1
Výpočet odpisů (účetní, daňové)	0	4 000	1	4 000	1
Účtování majetku	0	6 000	1	6 000	1
Inventarizace majetku	0	2 000	1	2 000	1
Základní majetek	0	2 000	1	2 000	1
Základní majetek dlouhodobý	0	5 000	1	5 000	1

Cena za zakoupené aplikace přesahující nabídku QI Start Edition	222 500
Cena QI Start Edition	97 200
Celková cena za systém QI	319 700

Instalace QI – aplikační server	7 200
Instalace databázového serveru MS SQL	7 200
CENA CELKEM	334 100

Ceny jsou uvedeny bez DPH

Tabulka 2 – Konfigurace systému QI pro firmu Czechprofil

Počet licencí:

- základní nabídka QI Start Edition obsahuje 5 přístupových licencí do systému
- v modulu Servery QI doporučuji zakoupení dalších 15 přístupových licencí, čímž dostaneme konečný počet 20
- licence u jednotlivých aplikací pak znamenají, že z celkového počtu 20 možných přihlášených může v dané aplikaci pracovat stanovený počet (tedy např. v aplikaci Podvojně účetnictví může z možných dvaceti přihlášených pracovat pouze jeden).

6. ZÁVĚR

Hlavním cílem této práce bylo navrhnout možná řešení pro inovaci stávajícího informačního systému. Tyto návrhy se odvíjely od posouzení současné situace v podniku. Byly provedeny analýzy, z nichž klíčovou roli pro vytváření návrhů hrála především SWOT analýza (respektive příležitosti zjištěné jejím provedením).

Byla navržena tři možná řešení, jak zlepšit současnou situaci. Tyto varianty byly popsány a zhodnoceny. Poté následoval výběr, dle mého názoru, té nejvhodnější. Při rozhodování mezi jednotlivými možnostmi inovace stávajícího IS hrály významnou roli požadavky společnosti.

Zvolená varianta spočívá v zavedení zcela nového informačního systému. Byl vybrán informační systém QI, který umožňuje zcela se přizpůsobit požadavkům zákazníka, zlepšit jeho flexibilitu, vztahy s obchodními partnery a především pomáhá získat konkurenční výhodu a tím upevnit postavení na trhu.

V konečné fázi byla navržena konfigurace IS QI pro společnost Czechprofil. Byly uvedeny ceny jednotlivých licencí a cena základního startovacího balíku spolu s náklady spojenými s pořízením.

Pro společnost Czechprofil není navržena varianta finančně náročnou záležitostí, proto bych toto řešení, díky kterému dojde k usnadnění práce, úspoře pracovního času, zlepšení obchodních vztahů a které povede k výhodě při boji s konkurencí, doporučila.

7. SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Tištěné zdroje:

- [1] BASL, J. a BLAŽÍČEK, R. *Podnikové informační systémy*. 2007. ISBN 978-80-247-2279-5.
- [2] ČERNÝ, J. *Domácí internet*. 2005. ISBN 80-251-0452-4.
- [3] LAPÁČEK, J. *Microsoft Office Outlook 2007: Podrobná uživatelská příručka*. 2007. ISBN 978-80-251-1542-8.
- [4] MOLNÁR, Z. *Efektivnost informačních systémů*. 2000. ISBN 80-247-0087-5.
- [5] TVRDÍKOVÁ, M. *Zavádění a inovace informačních systémů ve firmách*. 2000. ISBN 80-7169-703-6.

Elektronické zdroje:

- [6] *ADSL.cz - Jak funguje ADSL* [online]. c2004-2008 [cit. 2008-04-12]. Dostupné z: <<http://www.adsl.cz/clanek-jak-funguje-adsl.html>>.
- [7] *Czechprofil – Hutní materiál, Ocelové plechy, Profily, Plochá ocel* [online]. c2006 [cit. 2008-04-11]. Dostupné z: <www.czechprofil.cz>.
- [8] *DC Concept a.s.* [online]. c2007-2008 [cit. 2008-05-15]. Dostupné z: <<http://www.dcconcept.cz/>>.
- [9] *Jak aDSL připojení funguje* [online]. c2003-2008 [cit. 2008-04-12]. Dostupné z: <<http://www.dsl.cz/jak-adsl-pripojeni-pracuje>>.

- [10] *Microsoft Dynamics NAV* [online]. c2008 [cit. 2008-05-11]. Dostupné z: <<http://www.microsoft.com/cze/dynamics/navision/default.mspx>>.
- [11] *Navision* [online]. [cit. 2008-04-03]. Dostupné z: <<http://www.egexpert.cz/prod/navision.html>>.
- [12] *Navision Attain* [online]. c2007 [cit. 2008-04-03]. Dostupné z: <http://www.gratex.com/cz/pages/products/product.asp?menu=s_Menu1&id=31>.

8. SEZNAM ZKRATEK

ADSL - (Asymmetric Digital Subscriber Line) - vysokorychlostní připojení k internetu prostřednictvím telefonní linky

ASŘ - automatizované systémy řízení

CRM - (Customer Relationship Management) - systém pro řízení vztahů se zákazníky

DSL - (Digital Subscriber Line, digitální zákaznická přípojka) – umožňuje využít stávající telefonní nebo koaxiální (kabelová televize) rozvody pro vysokorychlostní přenos dat

ERP - (Enterprise Resource Planning) - systém pro řízení podniku

IS - informační systém (systém pro zpracování, uchovávání a poskytování dat a informací)

IT - informační technologie (nástroje, metody a znalosti pro zpracovávání dat)

NOD 32 - antivirový program

OS - operační systém (jedná se o sadu programů, které umožňují co nejefektivnější využití hardware počítače). Hlavní úkolem operačního systému je zabezpečit běh a programovou podporu aplikačních programů.

SCM - funkce pro řízení dodavatelského řetězce

SQL - (Structured Query Language) – standardizovaný dotazovací jazyk používaný pro práci s daty v relačních databázích

9. SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1.....	seznam obrázků, tabulek a grafů
Příloha 2.....	použitý dotazník
Příloha 3.....	výsledky dotazníkového šetření
Příloha 4.....	Graf systému QI a QI Start Edition

10. PŘÍLOHY

PŘÍLOHA 1 – SEZNAM OBRÁZKŮ, TABULEK A GRAFŮ

Obrázek 1 – Model užitku.....	13
Obrázek 2 – Životní cyklus informačního systému v podniku.....	14
Obrázek 3 – Blokové schéma systému Microsoft Navision Attain.....	18
Obrázek 4 – Schéma SWOT analýzy.....	29
Obrázek 5 – Porterův model pěti konkurenčních sil.....	30
Tabulka 1 – Počet implementací produktu ERP.....	23
Tabulka 2 – Konfigurace systému QI pro firmu Czechprofil.....	50, 51
Graf 1 – Nabídka podnikových informačních systémů na českém trhu.....	24

PŘÍLOHA 2 – POUŽITÝ DOTAZNÍK

DOTAZNÍK

1. Počítač ke své práci potřebuji:

- a) každý den
- b) párkrát za týden
- c) velmi zřídka

2. Při práci používám následující programy:

.....
.....
.....
.....

3. Se systémem Microsoft Navision Attain pracuji:

- a) denně
- b) občas
- c) téměř nepracuji

4. Při práci se systémem Microsoft Navision Attain využívám následující moduly:

.....
.....
.....
.....

5. Při používání systému Microsoft Navision Attain se vyskytují problémy:

- a) ano, často
- b) ano, zřídka
- c) vůbec

6. Pokud jste v předchozí otázce označili odpověď A nebo B, uveďte, o jaké problémy se jedná?

.....
.....
.....
.....

7. Za slabiny systému Microsoft Navision Attain považují:

.....
.....
.....
.....

8. Za výhody systému Microsoft Navision Attain považují:

.....
.....
.....
.....

9. S konfigurací počítačové jednotky, na níž pracuji, jsem:

- a) velmi spokojen/na
- b) vcelku spokojen/na
- c) nespokojen/na

10. Pokud jste označili v předchozí otázce odpověď C-nespokojen/na, uveďte, co byste chtěli zlepšit.

.....
.....
.....
.....

11. Souhlasili byste se obměnou systému Microsoft Navision Attain za jiný systém?

- a) ano
- b) ne
- c) je mi jedno, s jakým systémem pracuji

12. Pokud jste v předchozí otázce označili odpověď A, uveďte, proč byste souhlasili se změnou systému, a jaký systém byste raději používali.

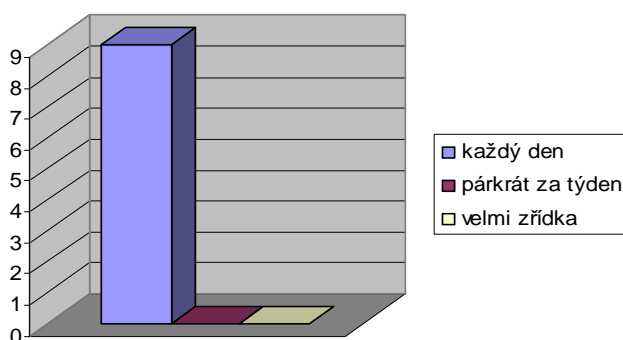
.....
.....
.....
.....

PŘÍLOHA 3 – VÝSLEDKY DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ

Dotazníkové šetření proběhlo v sídle společnosti v Uherském Hradišti. Dotázáno bylo 13 zaměstnanců, z toho dotazník vyplnilo 9.

Počet dotázaných	13
Počet odpovědí	9

Otázka č. 1



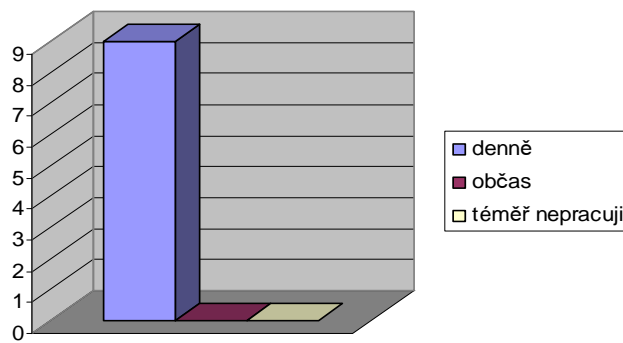
Graf 2 – Četnost využívání počítače

Otázka č. 2

Zaměstnanci společnosti Czechprofil nejvíce používají při své práci následující programy:

- Microsoft Navision Attain
- Microsoft Word
- Microsoft Excel
- Microsoft Outlook

Otázka č. 3



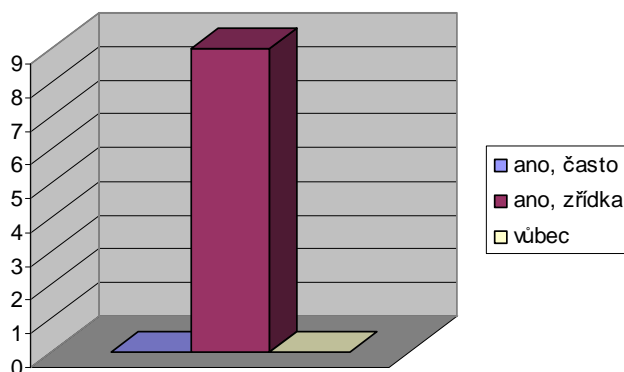
Graf 3 – Četnost práce se systémem Microsoft Navision Attain

Otázka č. 4

Zaměstnanci společnosti nejvíce využívají při práci se systémem Navision Attain následující moduly:

- Finance
- Nákup
- Závazky
- Zásoby
- Prodej
- Pohledávky

Otázka č. 5



Graf 4 – Četnost výskytu problémů při používání systému Navision Attain

Otázka č. 6

Za nejčastější problémy vyskytující se při práci s programem Navision Attain uvedli zaměstnanci společnosti následující:

- problém se zaokrouhlováním,
- systém se často zpomaluje,
- v poslední době dochází k vypadávání systému (např. při fakturaci se program zasekne a musíte začít od začátku),
- dochází k zablokování jiným uživatelem.

Otázka č. 7

Za slabiny systémy Navision Attain považují zaměstnanci:

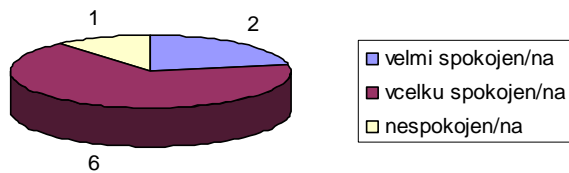
- již zmíněné vyskytující se problémy,
- potřeba řešit některé specifické problémy v modulech účetnictví a pohledávky za pomoci programátorů,
- systém se jim zdá být pro potřeby společnosti příliš „veliký“ a tím pádem nedostatečně využitý.

Otázka č. 8

Výhody programu Navision Attain nebyly ve většině případů uvedeny, pokud ano, jednalo se o následující:

- přehledný systém,
- celkem dobře se s ním pracuje.

Otázka č. 9

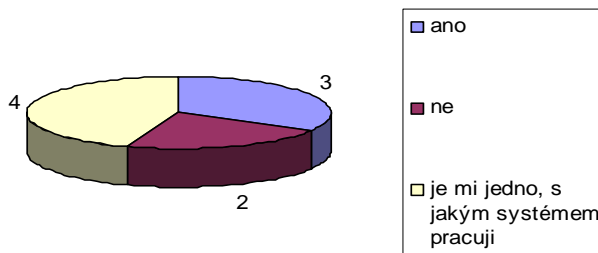


Graf 5 – Spokojenost s konfigurací počítačové jednotky

Otázka č. 10

I přesto, že jeden dotázaný v předchozí otázce odpověděl – *nespokojen/na*, neuvedl, co by chtěl na současné konfiguraci své počítačové jednotky zlepšit.

Otázka č. 11



Graf 6 – Souhlas s obměnou systému

Otázka č. 12

Dotázaní, kteří by souhlasili se změnou systému uvádějí jako důvod jednak vyskytující se problémy, ale také se jim zdá být systém zbytečně veliký pro potřeby společnosti. Volili by raději systémy pro střední organizace, u kterých je lepší možnost nakonfigurovat systém na požadavky společnosti. Jako alternativy byly uvedeny systémy Helios a Newlink.

