

SLOVENSKÁ POĽNOHOSPODÁRSKA UNIVERZITA V NITRE

FAKULTA EKONOMIKY A MANAŽMENTU

1128421

BAKALÁRSKA PRÁCA

2010

Ivan Podivinský

SLOVENSKÁ POĽNOHOSPODÁRSKA UNIVERZITA
V NITRE

Rektor : prof. Ing. Mikuláš Látečka, PhD.

FAKULTA EKONOMIKY A MANAŽMENTU

Dekan : Dr. h. c. prof. Ing. Peter Bielik, PhD.

Využitie osobných PC v obchodnej firme

Bakalárska práca

Katedra informatiky

Vedúci katedry: doc. Ing. Klára Hennyeyová, CSc.

Vedúci práce: doc. Ing. Vladimír Popelka, CSc

Študijný odbor : Ekonomika a manažment podniku

Študijný program : Manažment podniku

Ivan Podivinský

Nitra 2010

ABSTRAKT

V bakalárskej práci sme sa venovali problematike využitia osobných počítačov v obchodnej firme. Stanovili sme si ciele, ktoré máme dosiahnuť. Stanovené ciele boli nasledovného charakteru: zamerať sa na využitie osobných počítačov a softvérového vybavenia v spoločnosti ŠEVT a.s., charakterizovať a analyzovať spoločnosť, oboznámiť sa s cieľmi spoločnosti a jej stratégiou, s programovým a technickým vybavením spoločnosti a zamerať sa na konkrétne informačné moduly využívané vo firme.

Na začiatku sme sa sústredili na vymedzenie základných teoretických pojmov ako sú napríklad: podnik a jeho funkcie, inovácie a ich rozdelenie, informačné systémy a mnohé ďalšie. Následne sme si charakterizovali vybranú spoločnosť, kde sme si predstavili profil firmy, jej históriu, činnosti, stratégiu ale taktiež zmeny a inovácie vyvolané vstupom spoločnosti do reťazca Office 1... . V ďalšej časti práce sme sa zamerali na vybrané moduly, ktoré sme si bližšie charakterizovali, opísali a zhodnotili. V bakalárskej práci sme sa sústredili len na vybrané typy počítačových modulov. Môžeme skonštatovať, že firma v plnej miere využíva osobné počítače a tiež rôzne druhy softwarového vybavenia, ktoré jej slúži na plynulý chod spoločnosti. Tieto systémy jednotlivým pracovníkom uľahčujú a zjednodušujú pracovné činnosti. Bez osobných počítačov by bola ich práca oveľa zložitejšia.

Na záver môžeme povedať, že podnik ŠEVT akciová spoločnosť využíva moderné osobné počítače. Systémové vybavenie, ktoré používa spoločnosť pre svoju činnosť patrí k najlepším na trhu. Taktiež, neustále obnovovanie, modernizácia a inovácia radí firmu medzi najlepšie v danom odvetví. Celkovo hodnotíme stratégiu používaných informačných systémov veľmi pozitívne.

Kľúčové slová: informačný systém, osobný počítač, obchodný podnik, inovácia, modul, analýza.

SUMMARY

In this work, we addressed the issue of using personal computers in the trading business. We defined the goals that we have achieved. Its objectives were the following nature: focus on the use of personal computers and software in the company ŠEVT a.s. to describe and analyze a company, get more familiar with the objectives of the company and its strategy with hardware and software equipment and focus on specific information modules used in this company .

At the beginning we focused on defining the basic theoretical concepts such as: business organization and its features, innovation and distribution, information systems, and many others. Then we describe a specific company, where we imagine the company profile, history, activities, but also a strategy for change and innovation due to the arrival of a software Office. The next part, we focused on selected modules, we have further characterized, described and evaluated. In this work we focused only on selected types of computer modules. We found that the company made full use of personal computers and various types of equipment, software, which made perfect running of the company. These systems make it easier for individual workers and streamline tasks. Without personal computers would be their job more difficult.

In conclusion we can say that the company ŠEVT a.s., stock company uses modern personal computers. System equipment used by the company to operate one of the best on the market. Also, constantly updating, upgrading and innovating, makes the company ranked as one of the best among the others in the industry. The total value of the strategy used by information systems is very positive.

Key words: communication system (IS), personal computer (PC), commercial enterprise, innovation, module, analysis.

ČESTNÉ VYHLÁSENIE

Čestne vyhlasujem, že som bakalársku prácu vypracoval samostatne, a že som uviedol všetkú použitú literatúru súvisiacu so zameraním bakalárskej práce.

Nitra,

.....

podpis autora BP

Touto cestou vyslovujem poďakovanie pánovi doc. Ing. Vladimírovi Popelkovi, CSc. za pomoc, odborné vedenie, cenné rady a pripomienky pri vypracovaní mojej bakalárskej práce.

POUŽITÉ OZNAČENIA

napr. – napríklad

a kol. – a kolektív

a pod. – a podobne

atď. – a tak ďalej

zb. – zbierky

tzv. – takzvaný/á/e

t.j. – to jest

MSP – malé a stredné podniky/ malé a stredné podnikanie

a.s. – akciová spoločnosť

JIT – Práve v čas

TQM – Riadenie celkovej kvality

CIM – Integrované počítačové firmy

CAD – konštruovanie pomocou počítača

CAP – tvorba výrobných postupov pomocou počítača

CAM – programovanie a riadenie

CAQ – počítačom podporované riadenie kvality

CIB – Computer Integrated Business

CAO – Počítačová podpora kancelárie

TPS – Transakčný riadiaci systém

MIS – Manažérsky informačný systém

EIS – Podnikový informačný systém

OIS – Administratívny informačný systém

EDI – Elektronická výmena údajov

ERP – systémy prepojené s vonkajším prostredím podniku

SCM – riadenie dodávateľských reťazcov

CRM – riadenie vzťahov so zákazníkmi

B2B – Business to Business

B2C – Business to Customer

SRS – implementovala informačný systém

HIM – hmotný investičný majetok

NHIM – nehmotný investičný majetok

DHIM – drobný hmotný investičný majetok

DNHIM – drobný nehmotný investičný majetok

Obsah

Využitie osobných PC v obchodnej firme

Úvod	8
1. Prehľad o súčasnom stave riešenej problematiky	9
1.1 Malé a stredné podniky	9
1.1.1 Vývoj, funkcie a prednosti malých a stredných podnikov	9
1.1.2 Vymedzenie pojmu inovácia	10
1.1.3 Druhy inovácií	11
1.2. Vymedzenie inovácií so zameraním na informačný systém a technológie	12
1.2.1 Informačný systém podniku	12
1.2.2 Informačné technológie	15
1.2.3 Počítačom integrované obchodné činnosti	15
1.2.4 Podnikový informačný systém	17
1.3 Vymedzenie vplyvov informačných systémov a technológií na rozvoj a rast podniku	19
2. Cieľ práce	22
3. Metodika práce a materiál	23
ŠEVT akciová spoločnosť	23
3.1 Profil a história spoločnosti ŠEVT a.s.	23
3.2 Predmet činnosti a podnikové poslanie	25
3.3 Zmeny a inovácie vyvolané vstupom spoločnosti do reťazca Office 1	26
4. Vlastná práca	28
Informačný systém v spoločnosti Ševt a.s.	28
4.1 Charakteristika zložiek informačného systému	28
4.1.1 Modul Finančné plánovanie	31
4.1.2 Modul Podvojný účtovníctvo	32
4.1.3 Modul Evidencia majetku a odpisy	33
4.1.4 Modul Mzdy a personalistika	34
4.1.5 Modul Sklady	35
5. Záver	37
6. Použitá literatúra	38

Úvod

Ukazuje sa, že dnes nie je úspech firiem len v optimalizácii existujúcich procesov. Tá je použitím informačnej technológie v riadiacich procesoch vo veľkých firmách takmer samozrejmosťou. Úspech sa dosahuje inováciami každej firemnej činnosti. Bohatstvo a úspech dosahujú firmy stále viac tak, že inovujú, hľadajú nové, prevratné riešenia a príležitosti. Pri inováciách ale nehľadáme len prevratné technické riešenia. Generovanie technických zmien na produkte a technologický náskok vo výrobe sú len predpokladom k úspechu.

Trh sa neustále vyvíja a pre podniky je neodmysliteľnou súčasťou aj inovácia firemného technického a programového vybavenia. Výpočtová technika ide dopredu míľovými krokmi. Ak firmy nechcú zostať pozadu oproti konkurencii, musia meniť aj hardware aj software v podnikoch pre urýchlenie riadiacich, rozhodovacích, prevádzkových a kontrolných činností. Informačné technológie sa stali predmetom záujmu pre mnohé organizácie a to hlavne pre svoje nezpochybniteľné výhody, ktoré súvisia z ich prevedením do praxe. Tieto technológie uľahčujú, urýchľujú a zjednodušujú pracovné procesy. Pomocou nich sa aj urýchľuje a spresňuje vyhľadávanie potrebných informácií na všetkých úrovniach riadenia.

Pre obchodné firmy je v dobe rozvinutých internetových a komunikačných technológií nevyhnutné, aby si pre svoje potreby vybrali takú formu technológií, ktorá vyhovuje potrebám, schopnostiam a požiadavkám nie len vrcholonému manažmentu firmy ale aj všetkým ostatným zložkám na všetkých úrovniach.

V predloženej bakalárskej práci sme sa zamerali na charakterizovanie teoretických pojmov súvisiacich s danou témou. Venovali sme sa charakteristike, profilu, stratégii a cieľom firmy. V poslednej časti bakalárskej práce sme upriamili pozornosť na využívané informačné systémy, ktoré spoločnosť ŠEVT a. s. využíva v osobných počítačoch pri svojej podnikateľskej činnosti.

1. Prehľad o súčasnom stave riešenej problematiky

1.1 Malé a stredné podniky

Najdôležitejším podnikateľským subjektom v trhovej ekonomike je podnik. Podnikom sa rozumie súbor hmotných, ako aj osobných a nehmotných zložiek podnikania. K podniku patria veci, práva a iné majetkové hodnoty, ktoré patria podnikateľovi a slúžia na prevádzkovanie podniku alebo vzhľadom na svoju povahu majú tomuto účelu slúžiť.¹ V trhovej ekonomike podnik funguje na princípoch kombinácie produkčných faktorov, hospodárnosti a rentability, finančnej rovnováhy a najmä súkromného vlastníctva.

Obchodný podnik je súbor zložiek podnikania: osobné hmotné a nehmotné. Každý obchodný podnik má osobitné znaky, ktoré vyplývajú z podstaty súkromného vlastníctva a osobitného charakteru činnosti. Z podstaty súkromného vlastníctva vyplýva autonómnosť, ekonomická a právna samostatnosť, hospodársko zárobkový princíp a vedenie na základe rozhodnutia vlastníka.²

Podľa Obchodného zákonníka³ je podnik súbor hmotných ako aj osobných a nehmotných zložiek podnikania. K podniku patria veci, práva a iné majetkové hodnoty, ktoré patria podnikateľovi a slúžia na prevádzkovanie podniku alebo vzhľadom na svoju podstatu majú tomuto účelu slúžiť.

Podnik tvorí súbor viacerých zložiek podnikania. Medzi tieto zložky patria:

- hmotné – napr. stroje, výrobné zariadenia, hotové výrobky, suroviny, sklady, zariadenie kancelárií a pod.
- osobné – napr. štruktúra a kvalifikačná úroveň zamestnancov, ich skúsenosti, odborná úroveň manažmentu a pod.
- nehmotné – napr. obchodné meno, ochranné známky, predmety obchodného tajomstva, vynálezy, priemyselné vzory, know-how, goodwill a pod.

1.1.1 Vývoj, funkcie a prednosti malých a stredných podnikov

O význame MSP u nás sa začína výraznejšie uvažovať po roku 1990 v súvislosti s privatizáciou a transformáciou ekonomiky.⁴ Prudký rozvoj MSP bol podmienený hlavne:

- postupným rozpadom veľkých štátnych podnikov v dôsledku privatizácie,
- návratom majetku občanom v rámci reštitúcií,

¹ STRÁŽOVSKÁ, H. a kol.: Podnikateľský proces obchodu. Bratislava: Sprint, 2006. 27 s.

² STRÁŽOVSKÁ, H. a kol.: Ekonomika obchodného podniku. Bratislava: Sprint, 2005. 21 s.

³ Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov

⁴ STRÁŽOVSKÁ E., STRÁŽOVSKÁ L.: Obchodné podnikanie. Bratislava: Sprint vbra, 2000. 231 s.

- liberalizáciou obchodných vzťahov a vznikom väčšieho počtu MSP so zahraničnou majetkovou účasťou.

Osobitosťou vývoja MSP v našich podmienkach je skutočnosť, že malé podniky sú vytvárané hlavne postupným procesom vzniku a rastu súkromného vlastníctva, zatiaľ čo stredné podniky vznikajú v dôsledku úbytku a štrukturálnych zmien štátnych podnikov.

Funkcie malých a stredných podnikov

Súbor transformačných procesov zabezpečujúcich tieto ciele nazývame podnikateľská funkcia. Je to súbor aktivít, ktorý je prednostne orientovaný na podnikateľský úspech a obmedzenie podnikateľského rizika.

Hierarchicky môžeme podnikateľské funkcie malých a stredných podnikov rozčleniť na:

1. výrobná funkcia,
2. obchodná funkcia,
3. ekonomická funkcia,
4. sociálna funkcia,
5. právna funkcia.⁵

Vznik, rast významu a rýchly rozvoj MSP veľkou mierou vplýva na tvorbu a udržiavanie konkurenčného prostredia v krajine, prispieva k pružnosti a k inovačným aktivitám.

1.1.2 Vymedzenie pojmu inovácia

Pojem inovácia je spájaný s menom amerického profesora J. A. Schumpetera. V 30. rokoch minulého storočia sa sústredil na analýzu podnikateľských podmienok, za ktorých má firma záujem alebo môže uskutočniť „nové kombinácie vývojových zmien“, ktoré označil pojmom „inovácia“. Inováciu chápe ako uplatnenie týchto zmien v praktickej činnosti firmy.⁶

J. A. Schumpeter pod pojem inovácia zahrňoval päť typických zmien, ktorými sa prejavuje vývoj:

- zavádzanie nových produktov, resp. pôvodných produktov s novými vlastnosťami,
- používanie novej výrobnéj techniky, výrobných procesov či nového

⁵ STRÁŽOVSKÁ, H.- STRÁŽOVSKÁ, Ľ. – PAVLÍK, A.: Malé a stredné podniky. Bratislava: Sprint, 2007. 34-35. s.

⁶ MARIAŠ M., ČIMO J. : Inovačný manažment. Bratislava: GeoPARNAS, 2006. 48 s.

- obchodného zabezpečenia výroby,
- otvorenie nových trhov,
 - používanie nových surovín alebo polotovarov,
 - zmeny v organizácii výroby a jej zabezpečovaní.

Postupne sa vykryštalizovalo niekoľko výrazných teórií, ktoré zjednotili názory na to, čo sú inovácie, kde je ich miesto, ako ich ekonomicky zvládnuť a využiť pre rozvoj firmy. Výrazné miesto v tejto oblasti majú práce Valentu, podľa ktorého treba inováciu chápať ako „zmenu v pôvodnej štruktúre výrobného organizmu, ako prechod k novému stavu jeho vnútornej štruktúry“.⁷

Inovácie sú špecifickým a veľmi účinným nástrojom na získanie konkurenčnej výhody; ich podstatou je využitie existujúcich zdrojov podniku na vytvorenie nových možností a na získanie výnosov z podnikateľských aktivít.⁸ Vytvorenie niečoho nového predstavuje výsledok ľudskej kreativity (nemusí sa vždy jednať o technický objav), je zdrojom podnikateľského úspechu. Inovačné podnety môžu vzniknúť buď vo vnútri podniku, alebo prichádzať z jeho okolia. Inovácie sú špecifickým nástrojom podnikateľskej činnosti. Sú faktorom, ktorý dodáva zdrojom novú schopnosť tvorby bohatstva.

1.1.3 Druhy inovácií

V súlade s charakteristikami inovácií a inovačného procesu sa inovácie môžu týkať výrobkov, technológií, výrobných prostriedkov, profesnej a kvalifikačnej štruktúry pracovnej sily, organizačného usporiadania firmy. Zmeny sa môžu uskutočňovať s dôrazom na kvalitu i kvantitu.

Manažéri za inováciami vidia zmeny užitočné pre firmu a spoločnosť, zmeny implementované a prinášajúce firme úžitok, zmeny zvýhodňujúce odbyt výrobkov a vytvárajúce podmienky pre lepšiu a efektívnejšiu podnikateľskú činnosť.

Inovácie podporujú modernizáciu. V oblasti podnikania sa inovácie spravidla prejavujú v dvoch formách:⁹

1. Procesné inovácie

Procesné inovácie sa prejavujú zefektívnením technologických procesov. Technológia je systém, ktorý určitým spôsobom zjednocuje prostriedky, procesy a organizáciu firmy (hardvér, softvér, systém riadenia, sociálne aktivity atď.) s cieľom

⁷ MOLNÁR P., DUPAL A.: Inovace a podnikavost. Bratislava: Ekonóm, 2005. 8 s.

⁸ LESÁKOVÁ L., MOJŽITOVÁ S.: Acta academica karviniensia. Opava: Slezská univerzita, 2004. 138 s.

⁹ MARIAŠ M., ČIMO J.: Inovačný manažment. Bratislava: GeoPARNAS, 2006. s. 52

dosiahnuť požadovanú zmenu. Charakterizuje spôsob vykonania určitých činností. Inovácia technológie a výrobných podmienok môže mať aj charakter nehmotný, napr. rast a zmena kvalifikácie ľudského faktora v podnikaní alebo dokonalejší manažment. Racionalizačné opatrenia sú zamerané na dosiahnutie úspor z rastúcej výroby realizovanej na expandujúcich trhoch. Orientuje sa na nové alebo zrelé výrobky, na ktoré sa viaže rastúci dopyt.

2. Produktové (výrobné) inovácie

Produktové inovácie sú zamerané na vytvorenie úplne nových produktov (výrobných, služieb, informácií) alebo zvýšenie úrovne technických a ekonomických parametrov súčasných produktov. Pozitívna zmena sa môže dosiahnuť zmenou parametrov výrobku alebo zmenou jeho úžitkových vlastností. Najvýznamnejšie sú však zmeny v úžitkových vlastnostiach výrobku, ktoré dosiahneme zámernými zmenami parametrov výrobku. Tie zmeny sú realizované inovačnými procesmi na základe nových poznatkov vedy, ale tiež využívaním empirických poznatkov.

Podnik sa musí na základe svojich potrieb, možností a schopností rozhodnúť, akému druhu inovácií dá prednosť. Podnikatelia s potenciálom uskutočniť radikálne (skokové) inovácie sa špecializujú na tvorbu a zavedenie úplne nových výrobkov a technológií s vysokou mierou neistoty. Pri zameraní na prírastkové (inkrementálne) inovácie dochádza „len“ k malým a kontinuálnym zdokonaleniam súčasných existujúcich technológií s nízkou, prípadne žiadnou mierou neistoty. Malým a stredným podnikom, ktoré sa súčasne venujú bežnej a rutinnej činnosti prinášajúcej prírastkové inovácie a súčasne sa snažia o radikálne inovácie, sa doporučuje oddeliť tieto činnosti.¹⁰

Inovácie spojené s rastom sú postavené na predstave znižovania nákladov, zlepšovania funkcií výrobkov a vyžadujú prevažne implementačné schopnosti, ktoré vychádzajú zo skúseností a využívajú metódy projektového riadenia. Radikálne inovácie sú závislé na intuícii, kreatívnosti, zodpovednosti prevziať na seba riziko, a väčšinou nie sú podložené skúsenosťami.

1.2 Vymedzenie inovácií so zameraním na informačný systém a technológie

1.2.1 Informačný systém podniku

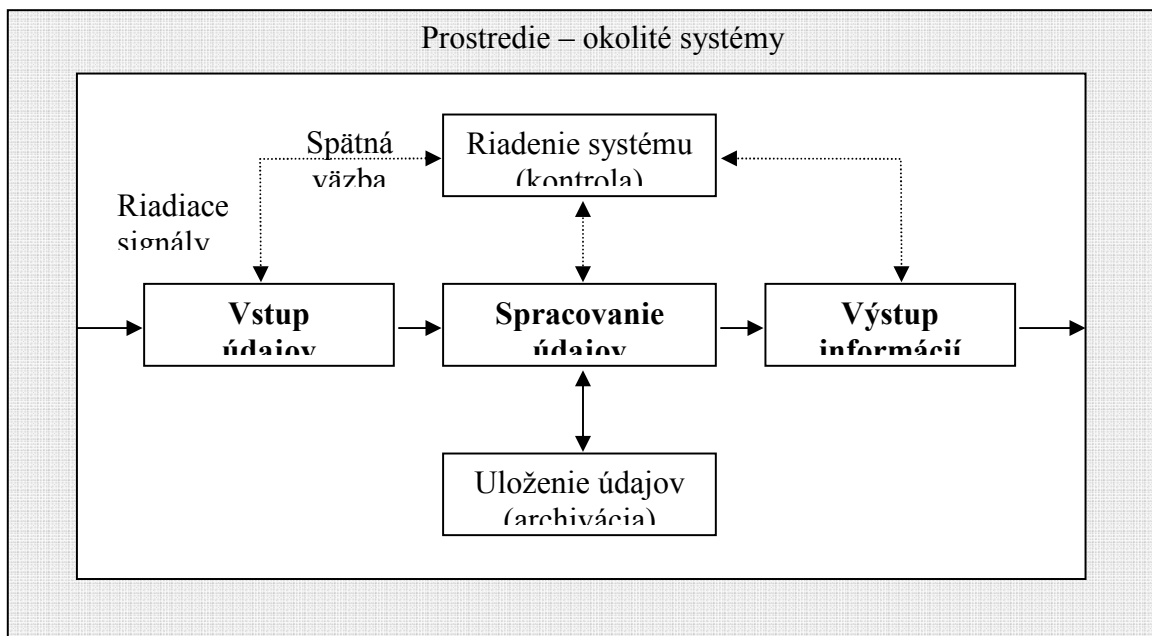
Všetky činnosti manažmentu – procesy, ktoré realizuje manažment, sú, alebo sa dajú previesť na procesy a operácie informačné. Aj obchodné činnosti ako špecifické

¹⁰ JÁČ I., RYDVALOVÁ P., ŽIŽKA M. : Inovace v malém a středním podnikání. Brno: Computer Press, 2005. 89 s.

činnosti manažmentu spojené s predajnosťou produktov možno charakterizovať ako procesy s určitou informačnou hodnotou. Na základe toho je možné informačný systém obchodných činností definovať ako množinu prvkov, štruktúr a väzieb medzi nimi, ktoré sa v čase akýmkoľvek spôsobom zúčastňujú priamo či nepriamo na príprave, priebehu a vyhodnotení obchodných činností. Niektorí odborníci charakterizujú informačný systém ako sústavu ľudí, spracúvaných údajov a informácií, použitých informačných technológií, technických a programových prostriedkov a metód, organizácie práce, riadenia systému a jeho prepojenia s prostredím.

Základné princípy realizácie informačného systému a ich vzájomnú interakciu znázorňuje obrázok č. 1:

Obrázok 1 Princípy tvorby a funkcie informačného systému



Prameň: GUBALOVÁ J., HUŽVÁR M., RIGOVÁ Z.. 2005. Informatika pre manažérov 1. Banská Bystrica: Občianske združenie Ekonómia, 2005, s. 1.

Jednotlivé časti informačného systému možno charakterizovať takto:

- vstup údajov – predstavuje tvorbu systému, určenie a identifikáciu najdôležitejších informácií, určenie technického a programového vybavenia, zber údajov z externých a interných zdrojov, aktualizáciu údajov, definovanie správcu systému a zodpovedných zamestnancov,
- spracovanie údajov – akákoľvek akcia uskutočnená so vstupnými údajmi, hodnotenie a analýza s využitím matematických a štatistických metód,
- výstup údajov – komunikácia a odovzdávanie informácií – zabezpečenie, aby každý zamestnanec mal k dispozícii práve tie informácie, ktoré potrebuje

k svojej činnosti, prezentácia

- riadenie systému – úprava spracovania informácií, ich verifikácia,
- spätná väzba – hodnotenie činnosti informačného systému a jeho korekcie
- uloženie údajov – uchovávanie údajov pre neskoršie použitie a zabezpečenie ochrany.

Zvýšené nároky na informačné systémy firmy vznikajú z dôvodu zvýšenia efektívnosti činnosti firmy, pre ktorú sú podstatné:

- jednoznačná orientácia na požiadavky trhu,
- potreba presných a aktuálnych informácií na rozhodovanie,
- identifikácia a znižovanie nákladov,
- prepojenie jednotlivých firemných útvarov,
- široké nasadzovanie informačných a komunikačných technológií.

Moderné informačné systémy podporované výpočtovou technikou sa vyznačujú:

- používaním otvorených systémov,
- kompatibilitou hardvéru,
- modulárnou štruktúrou softvéru,
- nasadzovaním štandardizovaných produktov softvéru a ich prispôbovaním pre konkrétnych zákazníkov,
- poskytovaním aktuálnych informácií práve v čase, kedy sú potrebné (JIT – just in time). JIT vyjadruje nový smer i v oblasti kvality a predstavuje prístup nepripúšťajúci chybovosť. Neskôr prerástol tento prístup do TQM (total quality management), ktorého koncepcia je vo všetkých fázach orientovaná na zákazníka.

Pri stanovení vlastností informačného systému je vhodné využívať niektoré praktické skúsenosti:

- konfrontovať informačný systém s inými, poučiť sa z ich dobrých vlastností,
- neklásť požiadavky na používanie informačného systému spontánne a neštruktúrované, jednotlivé vlastnosti informačného systému je potrebné plánovať,
- určiť osobu zodpovednú za prípravu a prevádzku informačného systému, jeho správcu,
- pripraviť si systém kontroly obsahu informačného systému, dovoliť zaplniť informačný systém množstvom nepodstatných informácií,
- viesť zamestnancov k čo najrozsiahljšiemu využívaniu informačného systému,

- utvoriť a používať vo firme jednotný firemný klasifikačný systém,
- ochrániť systém pred možnosťou duplicitných informácií,
- určiť, kto má prístup k informačnému systému, s akými informáciami a v akom režime môže s informáciami pracovať.

1.2.2 Informačné technológie

Informačnými technológiami nazývame nástroje, metódy a znalosti, ktorými dokážeme spracúvať údaje, aby z nich vznikli informácie.¹¹ Ich progresívnosť ovplyvňuje všetky oblasti, kde sa realizujú obchodné činnosti. Obchodné aktivity vyžadujú, aby bol tento proces pod ustavičnou kontrolou a novoutvorenými vlastnými informáciami podporoval manažment firmy pri rozhodovacích procesoch.

Súčasná teória manažmentu, ktorá sa zakladá na schopnosti firmy sústavne sa inovovať, vyžaduje tvorivú a efektívnu aplikáciu informačných systémov a informačných technológií. Počas tohto procesu musí informačný systém efektívne riadiť rozpoznávanie, plánovanie a prácu s externými vplyvmi a súčasne sledovať štruktúru a toky vnútri firmy.

Aplikácia informačnej technológie posilňuje vzájomné väzby procesov. Procesy a ich informačné spracovanie ovplyvňujú aj organizačné usporiadanie firmy. Zmena úlohy informačných technológií vo firme spočíva v prenose rozhodovacieho procesu zo sféry výroby do sféry obchodu a servisu, vzhľadom na ich výrazný podiel na rozvoji firmy.

1.2.3 Počítačom integrované obchodné činnosti

Integrácia rôznych prvkov všeobecne zvyšuje prínosy. Systémová integrácia je faktor, ktorý zlučuje dva alebo viaceré subsystemy prostredníctvom počítačovej techniky. Za integrovaný systém sa považuje ten, ktorý je spojený stálymi väzbami a jeho funkcie sú synchronizované.

Najvýraznejší rozvoj integrácie sa dosiahol v integrovaní výrobných funkcií, vyjadrený skratkou **CIM** (Computer Integrated Manufacturing). CIM je integráciou ľudí a technológií a určuje výrobu podľa plnenia obchodných funkcií. Sústreďuje sa na organizáciu zamestnancov využitím kapacity výrobného procesu a na integrovanie týchto procesov s obchodným plánovaním pri dodržaní kvality manažmentu a jej podpory informačnými technológiami.

Komponentami CIM systému sú:

- obchodná stratégia – zahŕňa produktové a trhové plánovanie a je základňou

¹¹ MARIAŠ M.: Informačné systémy v marketingu. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2002. 16 s.

- predvídania dopytu a tvorby produktov,
- predvídanie dopytu so základňou v aktuálnych objednávkach a plánovaním trhu riadi výrobné plánovanie a kontrolné procesy,
 - CAD – konštruovanie pomocou počítača,
 - CAP – tvorba výrobných postupov pomocou počítača,
 - CAM – NC programovanie a riadenie,
 - CAQ – počítačom podporované riadenie kvality. Informačná technika preniká i do systému starostlivosti o kvalitu. Je súčasťou celopodnikovej stratégie a systému starostlivosti o kvalitu. Systém CAQ sa nekupuje, ale postupne buduje, aj keď využitím komponentov dostupných na trhu (kontrolné a snímacie zariadenia, vyhodnocovacie a monitorovacie prostriedky, počítačové siete, programové vybavenie a podobne).

CIB (Computer Integrated Business) predstavuje počítačovú integráciu činností súvisiacich s podnikaním a obchodovaním. Je definovaný ako obchodne zameraný informačný systém firmy, ktorý sa používa na riadenie firmy na základe postupnosti zákazkovo orientovaného predaja, hodnotenia stavu predaja a nákupu, finančného stavu firmy a výskumu trhu. Integruje ľudí, obchodnú techniku a technológie do systému čo najefektívnejšej práce pri plnení želaní zákazníkov. Priestorom pôsobenia CIB je prepojenie a vykonávanie činností od zákazníka až po výrobu. Predstavuje integrovanie firemných obchodných a informačných technológií. Jeho základnými časťami sú oblasti nákupu a predaja.

Výhody zavedenia CIB sú predovšetkým v znížení zásob obchodných firiem, v potrebe menších obchodných plôch, v dosiahnutí vyššej kvality predaja, v pružnosti zmeny sortimentu, v kratšom cykle obratu zásob a v dodržiavaní legislatívnych noriem.

Prostredníctvom CIB sa umožňuje dosiahnuť inovačný cieľ podniku – zefektívnenie reťazca procesov súvisiacich s vývojom stavu objednávok.

CAO (Computer Aided Office) hovorí o programovom a technickom vybavení počítača na urýchlenie, zautomatizovanie a zjednodušenie práce v administratíve. V oblasti kancelárskych a správnych činností sa realizujú radikálne organizačné inovácie, ktoré vedú k prestavbe pracovných postupov, činností aj prostriedkov. Prechádza sa k jednotnému kancelárskemu systému vhodnému nielen na internú podnikovú, ale aj medzipodnikovú komunikáciu. Do tejto oblasti patria softvérové produkty zamerané na podporu jednotlivých kancelárskych činností ako sú programy na spracovanie textov, tabuliek, systém elektronickej pošty, archivovanie, úplné textové databázy, internet a podobne.

1.2.4 Podnikový informačný systém

ERP (Enterprise Resource Planning) predstavujú komplexné softvérové riešenia pre podnikové informačné systémy. Pri ich tvorbe sa používa slovné spojenie architektúra informačného systému.¹² Východiskom je nutnosť používať jednoduché schémy na vyjadrenie zložitej reality komplexných informačných systémov. Globálna architektúra predstavuje hrubý náčrt celého informačného systému. Je základom pre vytvorenie čiastkových architektúr subsystémov informačného systému:

- funkčná architektúra – návrh hierarchie funkcií IS,
- procesná architektúra – návrh procesov v podniku; definuje vzťah sietí neautomatizovaných činností a funkcií IS, ktoré sú reakciou na určitú údajovú, časovú či mimoriadnu udalosť,
- údajová architektúra – návrh údajovej základne podniku (všetkých dátových objektov a ich väzieb),
- technologická architektúra – rozhoduje o technologickom riešení IS,
- softvérová architektúra – určenie, z akých softvérových modulov bude systém zostavený a aké väzby budú medzi nimi,
- hardvérová architektúra – stanovenie počtu, typov a vzájomných väzieb medzi hardvérovými komponentmi.

Postupný vývoj štandardizoval základné bloky architektúry informačných systémov firiem. Táto štandardizácia je významná nielen pre autorov konkrétnych informačných systémov, ale aj pre tvorcov typových aplikačných softvérových riešení. Dôvodom je nárast globálnej konkurencie na softvérovom trhu.

Architektúra informačných systémov podnikov je zvyčajne tvorená 5 základnými blokmi, viď obrázok č. 4.

Obrázok 4 Základné bloky podnikového informačného systému

Elektronická výmena údajov	Podnikový inform. systém	Administratívny informačný systém	Strategické riadenie
	Manažérsky inform. systém		Taktické riadenie
	Transakčný riad. systém		Operatívne riadenie

Prameň: MARIAŠ M. 2002. Informačné systémy v marketingu. Bratislava: Vydavateľstvo

Ekonom, 2002, s. 25.

Charakteristiky základných blokov architektúry podnikových informačných

¹² MARIAŠ M.: Informačné systémy v marketingu. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonom, 2002. 25 s.

systemov:

- Transakčný riadiaci systém (TPS – Transaction Processing System) je určený na podporu hlavnej činnosti podniku na operatívnej úrovni. Je závislý od charakteru podniku (výrobný, obchodný, logistický atď.).
- Manažérsky informačný systém (MIS – Management Information System) je zameraný na riadenie firmy na taktickej úrovni, ktorá rieši ekonomické, organizačné a obchodné záležitosti. MIS je integráciou procesov v logistickej, finančno-účtovnej a prierezovej línii.
- Podnikový informačný systém (EIS – Executive Information System) sa orientuje na strategické riadenie. Aplikácie vytvorené na riadenie podniku na najvyššej úrovni získavajú údaje z ostatných aplikácií podnikového informačného systému (z TPS a MIS) a z externých informačných zdrojov (bankové informácie, informácie o prieskume trhu a podobne). Tieto údaje vytvárajú časové rady a vzájomné väzby. EIS sa zameriava na dlhšie časové obdobie. Výstupy z neho sú podkladmi na strategické rozhodovanie.
- Administratívny informačný systém (OIS – Office Information System) je blok určený na podporu kancelárskych prác a na podporu práce kolektívov. Zabezpečuje riadenie toku dokumentov a podporuje riadenie projektov.
- Elektronická výmena údajov (EDI – Electronic Data Interchange) je blok podporujúci komunikáciu podniku s externým prostredím (zákazníkmi, dodávateľmi, bankami a podobne). Vo veľkej miere využíva internet.

ERP systémy poskytujú integrovanú podporu základných vnútropodnikových procesov v týchto hlavných oblastiach (moduloch):

- financie (finančné účtovníctvo, pokladňa, komunikácia s bankou, controlling, a i.),
- výroba (plánovanie materiálu, riadenie výrobného procesu, optimalizácia, a i.),
- logistika (predaj, objednávky, nákup, sklady),
- personalistika (správa údajov o zamestnancoch, uchádzačoch, RLZ, správa dokumentov, a i.).

Vznik nových foriem obchodovania, komunikácie a riadenia umožnil predovšetkým prepojenie ERP systémov s vonkajším prostredím podniku. ERP systémy sa tak rozšírili (vytvorili nadstavbu) o ďalšie moduly v týchto oblastiach:

- podpora manažérskeho rozhodovania (MIS),

- podpora väzieb podniku na jeho okolie:
 - a) riadenie dodávateľských reťazcov (SCM – supply chain management)
 - b) riadenie vzťahov so zákazníkmi (CRM – Customer Relationship Management),
- realizácia elektronického obchodu:
 - a) B2B (Business to Business)
 - b) B2C (Business to Customer),
- podpora elektronického nákupu a obstarávania (e-procurement),
- podpora znalostného manažmentu (Knowledge Management),
- automatizácia predajných a marketingových aktivít.

Optimálne softvérové riešenie pre informačný systém v podniku by malo spĺňať tieto základné kritériá:

- komplexný modulárny program pokrývajúci všetky základné činnosti podniku,
- vzájomné prepojenie jednotlivých modulov,
- štandardné pracovné prostredie,
- možnosť exportu údajov do iných používaných programov (kancelárske aplikácie),
- možnosť prepojenia s IS spolupracujúcich subjektov a s internetom,
- štandardná úroveň ochrany a správy systému (definovanie prístupových práv používateľov, údržba, archivácia a možnosť obnovy databáz).

Úroveň manažérskeho informačného systému závisí od veľkosti, rozsahu a štruktúry firmy. Úžitok však prináša len vtedy, ak ho využíva čo najväčší počet zamestnancov firmy.

1.3 Vymedzenie vplyvov informačných systémov a technológií na rozvoj a rast podniku

Súčasnú dobu je charakteristické sociálno-ekonomickými zmenami, ktoré veľkou mierou vplyvajú na slovenský trh a podnikateľské prostredie. Vstup Slovenskej republiky do Európskej únie otvoril podnikom nové trhy a možnosti, no na druhej strane dochádza k rastu konkurenčných tlakov a požiadaviek zákazníkov. Proces globalizácie a internacionalizácie kladie veľký dôraz na schopnosť podnikov inovovať, neustále sa „učiť“ a adaptovať sa na meniace podnikateľské prostredie.¹³

Zavádzanie informačných systémov do podnikov znamená funkčné prispôsobenie

¹³ LESÁKOVÁ L., MOJŽITOVÁ S.: Acta academica karviniensia. Opava: Slezská univerzita, 2004. 140 s.

sa podniku, zmenu štruktúry podniku a jeho procesov, zásah do podnikovej kultúry. Účelom je ekonomické využitie potenciálu informačných systémov pre potreby podniku. Prostredníctvom informačných systémov sú do firiem vnášané matematické metódy smerujúce k účinnejšiemu rozhodovaniu.

Efektívny informačný systém má hlavný vplyv na odhad pozície firmy na trhu a na formulovanie možného vývoja pozície na trhu.

Informačné systémy a informačné technológie umožňujú:

- uskutočniť výrazné inovačné zmeny doterajšej manažérskej práce,
- integrovať riadenie špecializovaných funkčných činností nielen v rámci firmy (na všetkých úrovniach firemnej hierarchie), ale i pri vzájomnej kooperácii s externými partnermi,
- výrazne meniť konkurenčné prostredie,
- získať nové strategické príležitosti,
- efektívne meniť organizačnú štruktúru firmy.

Reštrukturalizáciou a inovačnou obnovou firmy sa zabezpečuje nevyhnutný rast produktivity práce a vznikajú ďalšie predpoklady uspieť v podmienkach globálneho konkurenčného prostredia.

Trvalý rast konkurencieschopnosti podnikov je nutným a veľmi dôležitým predpokladom úspešného zvládnutia globalizačných vplyvov. Podniky musia oveľa silnejšie obhajovať svoje miesto na trhu. Aby sa mohli strategicky uplatniť, potrebujú niečím získať prevahu nad ostatnými konkurentmi. Podmienkou strategického rozvoja podniku sa stalo silné postavenie na trhu založené na zreteľnej konkurenčnej výhode. Byť trvale konkurencieschopný znamená vytvárať budúce konkurenčné výhody rýchlejšie ako iné podniky.

Podľa M. E. Portera existujú dva základné typy konkurenčnej výhody:¹⁴

- nízke náklady s následnou schopnosťou podniku realizovať všetky podnikateľské činnosti s nižšími nákladmi ako konkurenti a
- diferenciácia.

Hyperkonkurencia vytvára intenzívne konkurenčné prostredie. Kladie vyššie nároky na presadzovanie strategického rozvoja podniku. Proces jeho tvorby je spojený s úrovňou inovačnej aktivity (v oblasti vývoja informačných systémov v podniku) a vzdelanostnou úrovňou zamestnancov.

¹⁴ JÁČ I., RYDVALOVÁ P., ŽIŽKA M. : Inovace v malém a středním podnikání. Brno: Computer Press, 2005. 53 s.

Vplyv informačných technológií sa prejavuje predovšetkým v zásadnej zmene hierarchickej pyramídy podnikov. Pyramídové, byrokratické organizačné štruktúry nahrádzajú štíhlejšie a pružnejšie organizačné štruktúry s ťažiskom na horizontálnych vzťahoch. Rozvoj informačných technológií umožňuje vrcholovému manažmentu sledovanie procesov na všetkých úrovniach podniku, komunikáciu s výkonnými úrovňami, aj bezproblémové a rýchle predávanie informácií smerom späť, čím sa výrazne zvyšuje efektívnosť manažérskych rozhodnutí. Ďalšou skutočnosťou, ktorá ovplyvňuje postavenie informačných technológií pri strategickom riadení podnikov, je nárast nákladov na informačné systémy. Tieto sa stali jednou z hlavných konkurenčných výhod, ale zároveň predstavujú často dominantnú položku nákladov.

Požiadavky trhu sú čoraz viac diferencovanejšie, sortiment a počet informácií rastie. V tejto súvislosti vystupuje do popredia požiadavka na flexibilné systémy schopné prispôbiť sa zmenám. Pružnosť v obchodných činnostiach možno definovať ako schopnosť systému reagovať na zmeny vstupov a výstupov, a to pri optimálnej (maximálnej) efektívnosti.¹⁵

Celosvetovým trendom je vplyv informačných technológií na spôsob využitia a rozvoj ľudských zdrojov. Prostredníctvom nových techník a informačných technológií sa zlepšujú pracovné podmienky, zefektívňuje sa práca (väčší výkon za menej času) a zvyšuje sa produktivita práce. Produktivita vyjadruje úroveň podnikovej konkurencieschopnosti. Jej rast zvyšuje možnosti konkurovať na základe výsledkov prevádzkovej, technologickej a riadiacej výkonnosti, kvality stratégie a úrovne inovácií. Produktivita je všeobecným porovnávacím kritériom konkurenčnej schopnosti a vyjadruje pomer výstupov k vstupom.

S pokrokom nových technológií a lepšou prístupnosťou k nim sa menia očakávania zákazníkov a stávajú sa viac náročnými. Preto musia podniky pre dlhodobú produktivitu a konkurencieschopnosť prichádzať s novými a lepšími produktmi a vyvíjať lepšie spôsoby práce, inovovať. Musia flexibilne reagovať na potreby zákazníkov, predpokladať a prispôbovať sa veľmi dynamickým trhovými podmienkam. Podnik s vysokou produktivitou získava lepšiu konkurenčnú pozíciu, pretože jeho jednotkové náklady sú nižšie. Zvýšenie produktivity tým umožňuje z daných vstupov dosiahnuť viac výstupov.

¹⁵ MARIŠ M.: Informačné systémy v marketingu. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2002. 31 s.

2. Cieľ práce

V dnešnej dobe je veľmi dôležité mať rýchle, spoľahlivé a presné počítačové programové vybavenia v podnikoch. Bez moderných počítačových systémov sa už v dnešných časoch nielenže nedá konkurovať ale pomaly ani existovať. Z toho vyplýva, že ak chcú spoločnosti prežiť na trhu musia neustále inovovať používaný počítačový software. Pre podniky je preto životne dôležité, rozhodnúť sa pre správny počítačový program.

Hlavným cieľom bakalárskej práce bolo zamerať sa na využitie osobných počítačov a softvérového vybavenia v spoločnosti ŠEVT a.s. Na to, aby sme vedeli splniť nami stanovený hlavný cieľ je potrebné splniť aj nasledujúce čiastkové ciele:

- charakterizovať a analyzovať spoločnosť,
- oboznámiť sa s cieľmi spoločnosti a jej stratégiou,
- oboznámiť sa s programovým a technickým vybavením spoločnosti,
- zamerať sa na konkrétne informačné moduly využívané vo firme.

V našej práci sme sa zamerali najmä na charakteristiku spoločnosti a na využívané počítačové systémy, ktoré sa nachádzajú v osobných počítačoch, ktoré firma využíva pri svojej každodennej činnosti.

Konečným cieľom bolo poukázať na to, že osobné počítače a modernizácia počítačových systémov je nevyhnutnou súčasťou tejto doby.

3. Metodika práce a materiál

V tejto časti práce sa zameriame na charakteristiku skúmania objektu, ktorým bude firma ŠEVT a.s. Využijeme pri tom bližšiu charakteristiku, analýzu a hodnotenie podniku, zmeny a inovácie, predmet činnosti a stratégiu firmy. Údaje sme získavali z interných materiálov firmy.

Pri písaní tejto práce sme sa najprv zamerali na charakteristiku vybranej spoločnosti a jej podrobnejšiu analýzu. Ako ďalší krok sme sa oboznámili s jej technickým a programovým vybavením. Následne sme zhodnotili efektívnosť využívania daného vybavenia a jeho vplyv na správny chod podniku.

ŠEVT akciová spoločnosť

3.1 Profil a história spoločnosti ŠEVT a.s.

Spoločnosť ŠEVT a.s. je popredný poskytovateľ moderných služieb v oblasti predaja kompletného sortimentu kancelárskych a školských potrieb, papiera, umeleckých potrieb, tonerov, tlačív a poskytovania služieb v oblastiach digitálnej tlače najrôznejších dokumentov a publikácií, viazania dokumentov a knihárskych prác, výroby pečiatok, vizitiek, laminovania, služieb v oblasti kopírovania a radu ďalších služieb.

V databáze firmy je viac ako 100 000 registrovaných zákazníkov, ktorých podľa vybraných kritérií pravidelne informuje o novinkách a aktuálnych akciách, o ktoré by mohli mať záujem. Vzhľadom na šírku sortimentu, personálne, technické a priestorové možnosti patrí spoločnosť ŠEVT a.s. k hlavným dodávateľom tlačív, kancelárskych a školských potrieb na celom území Slovenska.

V roku 2004 spoločnosť ŠEVT a.s. podpísala franchisingovú zmluvu o spolupráci s nadnárodnou spoločnosťou OFFICE 1 Superstore International Inc. (Office1), ktorá predstavuje medzinárodný obchodný reťazec rozvinutý po celom svete zameraný na predaj kancelárskych produktov. Tento krok hodnotíme pozitívne a správne. Táto spoločnosť pôsobí vo viac ako 30 krajinách sveta. Predajná sieť s označením Office 1 neustále rastie. Vďaka tejto spolupráci spoločnosť ŠEVT a.s. získala významné postavenie na medzinárodnom trhu.

V rámci Slovenskej republiky prevádzkujeme 39 predajní s označením ŠEVT, Office1ŠEVT, resp. Office1, kde na základe jednotných štandardov ponúka produkty a služby prostredníctvom kvalifikovaného personálu. Bohatý sortiment ponúkaného tovaru a

služieb je všetkým zákazníkom k dispozícii v predajniach s dizajnom 21. storočia - čisté línie, dostatočné presvetlenie, široká ponuka s okamžitou dostupnosťou pre pohodlný nákup. Prevádzky majú vlastné skladové priestory. Spoločnosť ŠEVT a.s. má svoj vlastný centrálny zásobovací sklad a vybudované expedičné stredisko s vhodnými technologickými zariadeniami.

Akciová spoločnosť, akú poznáme dnes, počas svojej doterajšej existencie prešla mnohými zmenami. Tie boli spôsobené nielen zmenou spoločenských a ekonomických podmienok v roku 1989, ale najmä neustále narastajúcimi požiadavkami na skvalitňovanie všetkých procesov v podniku smerom k zákazníkovi.

Najvýznamnejšie zmeny v histórii spoločnosti:

- rok **1954** - bolo založené Štátne a evidenčné vydavateľstvo tlačív pre účely zjednotenia sústavy úradných a hospodárskych tlačív. Za takmer 50 rokov úspešného pôsobenia v úlohe tvorcu, vydavateľa a distribútora všetkých druhov tlačív a formulárov sa jeho meno dostalo do povedomia celej spoločnosti.
- rok **1992** - akciová spoločnosť Štatistické a evidenčné vydavateľstvo tlačív prevzala štafetu po bývalom štátnom podniku.
- rok **1995** - došlo k zásadnej zmene vo vlastníckych vzťahoch. Nový manažment zaviedol novú organizačnú štruktúru výroby a viedol spoločnosť k všeobecnému skvalitneniu produktov smerom k zákazníkovi. Na svoje výrobky začal ŠEVT a.s. používať čiarový kód a vybuďoval sieť vlastných špecializovaných predajní.
- rok **1998** - ŠEVT a.s. uviedol do prevádzky diskontný predaj v sídle spoločnosti.
- rok **1999** - v procese zavádzania systému riadenia kvality získal ŠEVT a.s. CENU SLOVENSKEJ REPUBLIKY ZA KVALITU.
- rok **2000** - v januári bol spoločnosti ŠEVT a.s. vydaný potvrdzujúci certifikát, že má vybudovaný systém kvality podľa modelu medzinárodnej normy ISO 9001:1994. V roku 2002 bol certifikovaný už podľa novej normy ISO 9001:2000
- v priebehu roka **2001** ŠEVT a.s. rozšíril svoju predajnú sieť o diskontnú predajňu v Košiciach na ploche 700 m², v roku 2002 o diskontnú predajňu v Banskej Bystrici na ploche 300 m² a v ďalších rokoch otvoril ďalšie predajne.
- v **novembri 2004** sa spoločnosť ŠEVT a.s. stala súčasťou medzinárodného obchodného reťazca OFFICE 1 Superstore International Inc. zameraného na predaj

kancelárskych produktov vo viac ako 30 krajinách po celom svete. ŠEVT a.s. sa týmto zaviazala rozvíjať predajnú sieť a ostatné obchodné aktivity na území Slovenska na základe rozvinutej koncepcie predaja spoločnosti OFFICE 1.

- rok **2006** - v decembri bol spoločnosti ŠEVT a.s. vydaný potvrdzujúci certifikát, že má vybudovaný systém environmentálneho manažérstva pre podmienky centrál spoločnosti podľa modelu medzinárodnej normy ISO 14001:2004.
- rok **2009** - boli 3 predajne (v Bratislave a v Trnave) presťahované do nových priestorov, otvorenie novej predajne v Košiciach, prebudovanie obchodnej skupiny.

3.2 Predmet činnosti a podnikové poslanie

Firma ŠEVT, a.s. je obchodná spoločnosť, ktorej základnou aktivitou je nákup s účelom ďalšieho predaja a predaj s cieľom dosiahnutia zisku potrebného na ďalší rozvoj spoločnosti.

Predmetom činnosti je podnikanie v týchto oblastiach:

- vývoj, výroba, skladovanie, distribúcia, predaj tlačív,
- nákup a predaj kancelárskych potrieb a papiera,
- nákup a predaj odbornej literatúry,
- nákup a predaj umeleckých potrieb a hobby produktov,
- nízko - nákladová digitálna tlač,
- zákazková tlač,
- expedičné služby,
- sprostredkovateľská činnosť,
- marketing – prieskum trhu.

Vzhľadom na veľkostnú štruktúru patrí spoločnosť medzi stredne veľké podniky, ale ak zoberieme do úvahy ponúkaný sortiment, ŠEVT, a.s. vďaka svojej komplexnosti a rozmanitosti ponúkaných produktov a služieb má na trhu vedúcu pozíciu.

Myslíme si, že súčasné pôsobenie firmy sa opiera o viaceré príležitosti na trhu, z ktorých najvýraznejšou je možnosť spolupráce s podnikateľskými subjektami rôznej veľkosti, zamerania a ekonomickej sily. Poslaním podniku je dokonalou službou uľahčiť podnikanie subjektom na trhu a život konečným spotrebiteľom.

Celková stratégia spoločnosti ŠEVT, a.s.

Základnou stratégiou spoločnosti je efektívne poskytovanie všetkých produktov a služieb pod jednou strechou. Spoločnosť sa zameriava na zásobovanie malých, stredných a

veľkých spoločností, ako aj koncových zákazníkov. Ponukou komplexného sortimentu tovaru a služieb sa podnik snaží svojim zákazníkom ušetriť čas a peniaze a ponúknuť im komplexnú starostlivosť a servis. Na tieto účely využíva aj distribučno-informačné kanály ako telemarketing, direct mailing a v neposlednom rade škálu elektronických produktov prostredníctvom elektronického portálu.

Ciele spoločnosti:

1. Zvyšovanie ziskovej marže pomocou rastu podielu na trhu s existujúcimi, ako aj novými produktmi, na existujúcich aj nových predajných miestach a pomocou znižovania celkových nákladov.
2. Zabezpečením ziskovej marže poskytovať pracovné miesta svojim zamestnancom s ohodnotením na primeranej životnej úrovni.
3. Poskytovať zákazníkom výhodu z hromadnej výroby a hromadného nákupu. Priamym kontaktom so zákazníkom ovplyvňovať kvalitu poskytovaného produktu.
4. Zavádzaním komplexného riadenia kvality zvyšovať konkurencieschopnosť výrobkov a celkovú dobrú povesť firmy. Vzdelávaním zamestnancov a zavádzaním používania moderných metód riadenia zlepšovať firemné procesy, aby pri nižších nákladoch produkovali vyššie výkony.

Domnievame sa, že stanovená stratégia je nastavená správne. Netreba ale zabúdať na konkurenciu, ktorá sa stále mení a vyvíja.

3.3 Zmeny a inovácie vyvolané vstupom spoločnosti do reťazca Office 1

Office 1 Superstore je medzinárodná spoločnosť, ktorá rozvinula jedinečnú obchodnú sieť zameranú na predaj kancelárskych potrieb na báze franchisingovej spolupráce s obchodnými partnermi a úspešne sa tak etablovala v mnohých krajinách po celom svete. Office 1 je najrýchlejšie rastúcou predajnou sieťou v oblasti kancelárskych produktov na svete.

ŠEVT a.s. na základe podpisu zmluvy o franchisingovej spolupráci s Office 1 Superstore naštartovala cieľavedomý a dynamický (inovačný) proces rozvoja predajnej siete a obchodných aktivít na území Slovenska, Českej Republiky a Rakúska. V týchto krajinách sa stala výhradným používateľom a poskytovateľom licencie na využívanie know-how v oblasti predaja kancelárskych produktov a poskytovania služieb s týmito produktami súvisiacich.

Jednou zo stratégií spoločnosti je podporovať malých podnikateľov v oblasti kancelárskych produktov v budovaní výnosných obchodných podnikov pomocou

efektívneho umiestnenia všetkých produktov a služieb pod jednu strechu. Spoločnosť preto vypracovala jedinečnú koncepciu predaja založenú na ponuke kompletného sortimentu kancelárskych potrieb a kancelárskych zariadení prostredníctvom samoobslužných predajní, direct mailu, telemarketingu a predaja zmluvným partnerom.

V tejto súvislosti si koncept Office 1 vyžiadala realizáciu niekoľkých radikálnych inovačných zmien, ktorých implementácia sa týka organizácie, procesov, majetku, ľudského faktora, produktov a úpravy informačných systémov. S cieľom čo najrýchlejšie a najefektívnejšie etablovať značku Office 1 na slovenskom trhu sa uskutočňuje dynamický a nepretržitý proces v týchto oblastiach:

- zmeny v organizačnej štruktúre (vznik nových oddelení),
- rast a zmena v počte a kvalifikácii ľudského faktora,
- dizajn predajných miest,
- zavedenie nových spôsobov predaja,
- úpravy systému riadenia kvality
- produktové inovácie.

Myslíme si, že pri rozhodovaní predstaviteľov koncernu Office 1 o nadviazaní franchisingovej spolupráce práve so spoločnosťou ŠEVT a.s. bol jedným z podstatných hľadísk výberu aj stav a kvalita informačného systému a technológií, ako aj používané komunikačné technológie, ktoré majú výrazný vplyv na flexibilitu riadenia a rozvoj obchodných činností spoločnosti. Spoločnosť ŠEVT a.s. sa vzhľadom na uskutočnený inovačný proces v tejto oblasti prejavuje ako moderná a informačne intenzívna spoločnosť.

4. Vlastná práca

Informačné systémy vo firme Ševt a.s.

Procesy manažmentu v podniku ŠEVT a.s. vzhľadom na jeho obchodné činnosti a zameranie predstavujú procesy s vysokými informačnými hodnotami. Taktiež činnosti jednotlivých podnikových útvarov možno charakterizovať ako informačné procesy, ktoré sa realizujú prostredníctvom osobných počítačov. Neustála rast informácií a výsledky modernizovania ich spracovania sa stali hlavnými determinantami pre inovovanie starého softvérového programového vybavenia v spoločnosti. Rozvoj informačných technológií umožňuje nie len vrcholovému manažmentu i majiteľom podniku neustále a presné sledovanie procesov na všetkých úrovniach firmy, komunikáciu s výkonnými úrovňami a jednoduché odovzdávanie informácií smerom späť. Rozhodnutie o potrebe radikálne obmeniť informačný systém bolo založené na tom, že doposiaľ používaný systém neumožňoval ďalší rozvoj, rast a flexibilitu v obchodnej stratégii. Vo firme ŠEVT a.s. sa teda úspešnou a dobre načasovanou aplikáciou moderných informačných systémov a komunikačných technológií podarilo zvýšiť efektivitu činnosti spoločnosti a získať tak strategické postavenie na trhu.

4.1 Charakteristika zložiek informačného systému

Nato, aby v nejakej firme mohol byť použitý počítačový systém, je potreba mať technické vybavenie – hardware. Žiadny, ani ten najzákladnejší počítačový software by nefungoval bez počítača. Základným podnikovým informačným systémom podniku je transakčný softvér, ktorý riadi tok informácií medzi aplikáciami a riadi aj ďalšie funkcie, ako bezpečnosť a integritu dát. Spoločnosť ŠEVT a.s. pre svoj optimálny chod a využívanie zdrojov implementovala informačný systém SRS – komplexný ekonomický informačný systém pre riadenie a správu podniku, ktorý je schopný poskytnúť okamžitý prehľad o stave zdrojov i riešenie pre ich riadenie a správu. Predstavuje komplexný ekonomický informačný systém. Vzhľadom k tomu, že vysoká technologická náročnosť spojená s vysokou dynamikou vývoja informačných technológií si vyžaduje využívanie najmodernejších nástrojov pre návrh, tvorbu a správu informačných systémov, systém SRS je postavený na architektúre klient-server na platforme Windows. Je otvorený a modulárny systém, umožňujúci rýchlo, ergonomickú a bezpečnú prácu s dátami. Funkčnosť a spôsobilosť systému SRS je priebežne overovaná audítorom. Medzi hlavné výhody systému SRS patria:

◆ Rýchlosť

- optimalizácia s využitím vysoko efektívnych komunikačných technológií,
- prístup k dátam v jednotkách sekúnd,
- aplikácia vytvorená na stabilných a moderných informačných technológiách.

◆ **Bezpečnosť a celistvosť dát**

- plne automatizovaný prenos údajov z pobočiek a stredísk prostredníctvom modemového alebo e-mailového spojenia,
- prístup k tým istým údajom jednej databázy cez moduly so zabezpečením prístupových práv; autorizácia údajov,
- trojstupňová ochrana dát (zabezpečenie na úrovni databáz, systému, vonkajšie zabezpečenie na úrovni používaných štandardných komunikačných protokolov),
- overené v praxi nad databázou s počtom dokladov viac než 8 miliónov.

◆ **Modulárnosť**

- moduly sú naprogramované vo Visual Basic-u s podporou štandardných knižníc (napr. Crystal Reports), ktoré rozširujú možnosti, spríjemňujú a uľahčujú programátorskú aj používateľskú prácu,
- je zabezpečená cez samostatné moduly, ktoré prístupujú k údajom v Microsoft SQL databáze,
- možnosť úprav existujúcich modulov podľa potreby zákazníka.

◆ **Ergonómia**

- dodržaná ergonómia tvorby aplikácie s podporou kontextovo – senzitívneho helpu,
- prehľadne vytvorená dokumentácia,
- avi - súbory pre potreby individuálneho školenia - ukážky práce v SRS.

◆ **Otvorenosť systému**

- umožňuje prenos údajov do/z aplikácie Microsoft Excel a do aplikácií 602Tab a Open Office,
- umožňuje prenos údajov do formátu CSV, XML, RPT, DIF, XLS, WAP, HTML 3.2, HTML 4.0, Character - separated values, Lotus 1-2-3, ODBC, RTF, text, Word,
- systém je otvorený voči ďalším aplikáciám prostredníctvom autorizovaného prístupu k údajom v Microsoft SQL databáze,
- systém podporuje technológie elektronického obchodovania na Internete a aj mobilného elektronického obchodu,

- umožňuje pripojenie čítačiek čiarového kódu s podporou EAN kódov,
- umožňuje tvoriť vlastné zostavy prostredníctvom aplikácie Crystal Reports - používateľský prístup k tabuľkám pre tvorbu vlastných zostáv,
- prepojenie na informačný portál UNIVERZÁLNY REGISTER Slovenskej republiky na Internete a na Obchodný register Slovenskej republiky.

◆ **Administrácia aplikácie**

- systém je možné prispôbiť topológii počítačovej siete,
- automatická inštalácia aplikácie na serveri aj na počítači používateľa,
- administrácia celého systému z jedného miesta,
- posielanie správ o chybových stavoch systému e-mailom administrátorovi,
- na prepojenie so vzdialenými pracoviskami je možné použiť priame telefónne linky, internetové pripojenie, intranetové prepojenie cez WAN a podobne a iné.

Na základný informačný systém SRS sú napojené všetky aplikácie, ktoré pokrývajú štyri základné oblasti: financie, ľudské zdroje, výroba a logistika.

Pre jednotlivé oblasti obsahuje informačný systém SRS nasledovné moduly:

- a) oblasť financií – modul Podvojný účtovníctvo a modul Finančné plánovanie,
- b) oblasť personálnej agendy – modul Mzdy a personalistika,
- c) oblasť výroby a logistiky (sú spojené) – modul Sklady.

Aby fungoval efektívne informačný systém, jednotlivé moduly dopĺňajú aj ďalšie zložky, ktorých základnou prioritou je údaje vzniknuté pri činnosti podniku vhodne spracovať a na ich základe vzniknuté informácie prehľadne prezentovať.

Tak ako aj inde aj na výrobnom a logistickom oddelení je nutný rýchly prístup k údajom a možnosť ich okamžitej zmeny. Manažment strednej úrovne vo firme vyžaduje veľké množstvo informácií s veľmi presnými výpočtami a zostavami, aby na základe nich mohol spraviť rozhodnutia, ale jeho práca nie je závislá na rýchlosti prístupu k údajom. Vrcholový manažment vyžaduje predovšetkým súhrnné a ucelené informácie v prehľadnej podobe, ktoré nemusia byť maximálne podrobné, ale odozva systému na požiadavku musí byť čo najrýchlejšia. Zložky informačného systému majú definované rozhrania, pomocou ktorých vzájomne komunikujú. Firma ŠEVT a.s. okrem hlavných modulov Podvojný účtovníctvo, Finančné plánovanie, Mzdy a personalistika a Sklady, využíva aj ďalšiemu moduly informačného systému SRS, ktoré zabezpečujú optimálnu činnosť spoločnosti.

4.1.1 Modul Finančné plánovanie

Modul Finančné plánovanie zahŕňa viacero možností finančnej analýzy a plánovania spoločnosti. Napríklad sa môže naplánovať tok finančných prostriedkov v časovom predstihu na základe dát obsiahnutých v systéme (príjmy a výdaje na základe faktúr, zmlúv a ďalších definovaných operácií - periodické, ručné, ktoré sa prevezmú zo systému, resp. sa môžu doplniť). Vo forme grafického zobrazenia je možné získať prehľad o skutočnom vývine toku financií. Modul sa môže použiť aj na dlhodobejšie plánovanie na základe plánov nákladov a výnosov, plánu nákupu a predaja tovaru či plánovania hlavnej knihy. Súčasťou modulu je ABC analýza, ktorú môžu používatelia použiť na identifikovanie a následné analyzovanie tovaru a partnerov, ktorí sa podieľajú na tvorbe prvých 80% obratu (Paretovo pravidlo). V náväznosti na analýzu možno plánovať predaj práve týchto tovarov. Plány je možné urobiť na úrovni stredísk ako aj pre zadané skupiny partnerov. V module Finančné plánovanie je zapracovaná programová časť nazvaná Vnútro podniková banka. Jej podstatu zhrnieme do niekoľkých bodov:

- poskytovanie vnútrofiremných pôžičiek strediskám, ktoré nemajú dostatok voľných prostriedkov na financovanie svojej činnosti centrálou (ktorá spravuje všetky bankové účty firmy), pričom pôžička je úročená a úrok vstupuje do nákladov daného strediska
- prijímanie vkladov (sťahovanie prebytočných peňažných prostriedkov centrálou od stredísk, ktoré ich majú nadbytok; vklad je opäť úročený a vstupuje do výnosov daného strediska)

V podniku ako celku k žiadnym reálnym pohybom na firemných bankových účtoch nedochádza, úroky ako-také neovplyvňujú celkový hospodársky výsledok, sú iba súčasťou vnútro podnikového účtovníctva. Modul vykonáva aj výpočet bilančných ukazovateľov vlastnej firmy ako aj spoločností obchodných partnerov na základe účtovných výkazov Súvaha a Výsledovka. Modul Finančné plánovanie obsahuje tiež časť na evidenciu a správu kontaktov a komunikácie s obchodnými partnermi - CRM. U konkrétneho obchodného partnera je možné poznačiť činnosti, ktoré sa majú v rámci komunikácie alebo projektu vykonať spolu s určením dátumu a času, zadávať úlohy s termínom ich splnenia, pripomínať úlohy k vybranému dátumu, alebo označiť ich ako splnené a pod. Konkrétny používateľ CRM má tiež možnosť vygenerovať prehľad svojej činnosti na základe zadania rôznych kritérií. Časť CRM obsahuje - tak ako ostatné moduly - silný nástroj na vyberanie a filtrovanie potrebných záznamov z databázy. Modul Finančné plánovanie tiež umožňuje:

- plánovanie predaja tovaru,

- analýzu časových radov predaja tovarov,
- automatické nahratie pohľadávok a záväzkov zo systému a vloženie do finančného kalendára podľa dátumu splatnosti,
- plánovanie hlavnej knihy a následnú tlač plánovaného Výkazu ziskov a strát,
- plánovanie Výkazu ziskov a strát,
- zobrazenie sumárneho stavu financií spolu so stavom pohľadávok a záväzkov i stavom DPH,
- evidovať, sledovať a vyhodnocovať komunikáciu s obchodnými partnermi,
- sumárny výpočet predaja tovaru, prehľad po skupinách tovaru, po partneroch, po kategóriách a po strediskách,
- pracovať s vnútropodnikovou bankou,
- vykonávať prepočty sekundárnych nákladov (Activity Based Costing) a iné.

4.1.2 Modul Podvojn^é účtovníctvo

Modul Podvojn^é účtovníctvo vykonáva integráciu údajov z prvotných evidencií (spracováva údaje z prvotných dokladov ako napr.: faktúra, pokladničný doklad, bankový výpis, príjemka/výdajka materiálu, a pod.) a tým zabezpečuje aktualizáciu informácií v účtovníctve. Všetky účtovné prípady sa zapisujú v účtovných knihách, pričom program umožňuje účtovať do:

- denníka, kde sú účtovné zápisy usporiadané z časového hľadiska chronologicky. Pomocou denníka je možné preukázať zaúčtovanie všetkých účtovných prípadov v účtovnom období,
- hlavnej knihy, kde sú účtovné zápisy usporiadané z vecného hľadiska systematicky.

Hlavná kniha obsahuje syntetické a analytické účty podľa účtovnej osnovy, pričom zahŕňa údaje ako zostatky účtov ku dňu, ku ktorému sa otvára hlavná kniha, súhrnné obraty strany Má dať a Dať účtov za kalendárny mesiac, zostatky účtov ku dňu, ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka. V programe je pripravená základná účtovná osnova podľa zákona o účtovníctve č. 431/2002 Z.z. v platnom znení, ktorú je možné upraviť podľa požiadaviek užívateľa. Každý účet má svoje vlastnosti ako napr. vzťah k saldokontu, kontrola účtu vo vzťahu na stredisko, partnera a pod. Výstupné informácie modulu Podvojn^é účtovníctvo možno získať z veľkého počtu výstupných zostáv, ktoré sa dajú modifikovať podľa požiadaviek konkrétneho užívateľa. Vytvárajú sa výkazy a zostavy pre:

- pohľadávky a záväzky
- knihy dokladov, hlavnú knihu, saldokonto
- denník, číselníky, majetok
- daňové a výkazové zostavy

Niektoré zostavy a prehľady možno exportovať do textového súboru na disku alebo priamo do aplikácie Microsoft Excel, kde sa môžu ďalej upravovať. Účtovná uzávierka vykonaná programom je tvorená zostavami Súvaha, Výkaz ziskov a strát a Výkaz cash flow. Pred uvedením modulu do používania treba určiť číselné rady dokladov podľa vnútornej smernice účtovnej jednotky, skontrolovať a prispôbiť súvzťažnosti na zaúčtovanie jednotlivých druhov dokladov, pripraviť číselníky (napr. partnerov, bankových účtov ..), s ktorými následne pracujú evidencie a nastaviť prístupové práva pre prácu s časťami modulu pre používateľov. Modul ešte poskytuje:

- automatický prepočet kurzových rezerv, kurzových rozdielov,
- automatické preúčtovanie záloh,
- automatické generovanie interných dokladov pre zápočet,
- párovanie dokladov v saldokonte,
- daňová evidencia - komplexné spracovanie DPH priznania,
- zamknutie a odomknutie účtovného obdobia (i zvlášť pre DPH, majetok, zaradenie majetku zo skladov),
- spracovanie účtovných uzávierok,
- prezeranie a aktualizácia číselníkov,
- import bankových výpisov z programu homebanking v textovom formáte atď.

V rámci modulu Podvojný účtovníctvo, softvér umožňuje vykonávať export prevodných príkazov na úhradu a import bankových výpisov z bánk. Export vybraných prevodných príkazov na úhradu sa uskutočňuje do ľubovoľného textového súboru so zadefinovaným formátom. Import bankových výpisov je založený na podobnom princípe, to znamená, že údaje z textového súboru so známou štruktúrou môžu byť importované z programu homebanking do databázy systému SRS , pričom pri importe sú dáta sémanticky kontrolované.

4.1.3 Modul Evidencia majetku a odpisy

Táto časť aplikácie umožňuje evidovať majetok - HIM, NHIM, DHIM, DNHIM, súbor hnutelných vecí, vykonávať zmeny v jeho evidencii, zhodnocovať a preradovať majetok, preradovať jednotlivé časti súboru hnutelných vecí do iného súboru, tvoriť plán

odpisov, automaticky generovať účtovné i daňové odpisy, ktoré zároveň vstupujú do modulu Podvojný účtovníctvo. Modul taktiež poskytuje rôzne výstupné zostavy a podklady pre inventarizáciu majetku. Využíva existujúcu databázu zamestnancov. Zostavy modulu Evidencia majetku a odpisy:

- inventárna karta IM,
- prehľad majetku v členení,
- inventárny prehľad majetku,
- prehľad zoradeného a zhodnoteného majetku prehľad vyradeného majetku,
- odpisový plán,
- protokol o účtovnom odpise,
- inventárny prehľad majetku po strediskách,
- protokol o zaradení majetku.

4.1.4 Modul Mzdy a personalistika

V tomto module sú evidované všetky potrebné údaje o zamestnancoch. Jeho súčasťou je každomesačný výpočet miezd zamestnancov podľa platnej legislatívy, ročné zúčtovanie preddavkov na daň, ako aj automatické generovanie príkazov na úhradu miezd a interných dokladov na zaúčtovanie. Modul samozrejme vykonáva výpočty odvodov do fondov a poisťovní. Je prepojený na Podvojný účtovníctvo. Modul je prepojený s dochádzkovými systémami Kriváň a Tritus a je možné vytvoriť prepojenie aj na ďalšie dochádzkové systémy podľa požiadaviek užívateľa. Program Mzdy a personalistika zabezpečuje a umožňuje:

- import vybraných mzdových údajov z aplikácie Microsoft Excel s ich automatickou kontrolou,
- evidenciu údajov o zamestnancoch,
- zadávanie opakujúcich sa zrážok zo mzdy a ich zohľadnenie vo výplatných páskach v budúcnosti,
- automatické generovanie zaúčtovateľných interných dokladov,
- možnosť zaradenia zamestnancov na nákladové a organizačné strediská,
- zobrazovanie a tlač organizačnej štruktúry podľa aktuálneho zaradenia zamestnancov,
- štvrťročné, polročné a ročné štatistické výkazy,
- číselník klasifikácie zamestnaní ustanovený Štatistickým úradom Slovenskej republiky a iné.

Modul obsahuje bohatú sadu zostáv pre mzdových účtovníkov a personálnych manažérov. Zostavy možno rozdeliť nasledovne:

- mzdy,
- prehľady a potvrdenia,
- interné výkazy,
- personalistika,
- štatistické zostavy,
- odvody a poistenia.

4.1.5 Modul Sklady

Modul Sklady a predaj je určený na sledovanie stavu a pohybu tovarov na jednotlivých skladoch, evidenciu došlých a vyšlých objednávok tovaru, rezervovanie tovaru pre zákazníka, vystavovanie príjemiek, výdajok, dodacích listov, ako aj vystavovanie odberateľských faktúr na priamy predaj tovaru zo skladu, či tlač pokladničných dokladov cez fiskálny modul. S dokladmi zaevidovanými v tomto module (pokladničné doklady, proforma faktúry, príjemky, prevodky atď.) je možné ihneď pracovať v nadväzných evidenciách, napríklad v Podvojnóm účtovníctve a taktiež sa pri práci v module Sklady a predaj pracuje s číselníkmi zaevidovanými v Podvojnóm účtovníctve, ktoré je možné podľa prístupových práv aj editovať. Modul poskytuje používateľovi rôzne prehľady, potrebné na úspešnú realizáciu predaja, ako napr. prehľad faktúr a proforma faktúr, bankových úhrad, pokladničných dokladov a pod. Výstupné zostavy možno modifikovať podľa požiadaviek konkrétneho zákazníka. Údaje z niektorých zostáv sa zobrazujú aj v grafickej forme, alebo ich možno exportovať do textového súboru na disku či do aplikácie Microsoft Excel. Modul umožňuje:

- generovanie vyšlých objednávok podľa objednávok došlých, alebo podľa limitných stavov tovarov na skladoch,
- stanovenie individuálnych predajných cien tovaru ako aj cenových hladín pre dílerov na základe definovaného skladového obchodného prípadu pre konkrétneho partnera – odberateľa,
- vystavenie dodacích listov, proforma faktúr, odberateľských faktúr, možnosť pripojenia na fiskálny modul, tlač pokladničných dokladov,
- evidovať tovary aj podľa sériových čísel tovarov a je doplnený o čítačku čiarových kódov,
- export údajov do aplikácie Microsoft Excel.

Pre oceňovanie tovaru na sklade je možné použiť viaceré metódy: priemerné ceny, pevné ceny. Okrem tohoto modul obsahuje silný nástroj na tvorbu predajných cien tovarov. Umožňuje tvoriť ceny so zľavami (napr. percentuálne, zľavy z balení), zdefinovať ceny pre dílerov (systém obsahuje 10 hladín dílerských cien), alebo tvoriť obchodné prípady pre konkrétnych zákazníkov na vybrané tovary, platné pre zvolené časové obdobie. Ak existuje viac obchodných prípadov spĺňajúcich podmienku zhodnosti partnera, obdobia a tovaru, tak bude vybraná najnižšia zo zmluvných predajných cien, dohodnutých v týchto obchodných prípadoch. Modul Sklady a predaj ďalej obsahuje tzv. Cenové kalkulácie. Pod pojmom „cenová kalkulácia“ sa v programe rozumie metóda, ktorá umožňuje prepočet predajných cien tovarov v závislosti na nákupných cenách so zohľadnením prípadného cla, dovoznej prirážky, dopravných nákladov a pod. Kalkulácie takisto umožňujú prepočty dílerských cien v závislosti na predajných cenách tovarov. Kalkulácia je platná vždy nad určitým výberom tovarov, ktorý je daný priamo vo formulári pre definíciu kalkulácie. Pri vytváraní cenových kalkulácií sa môže stať, že dve alebo aj viac kalkulácií svojim výberom tovarov zahrňujú rovnaký tovar. Rozhodnúť, vzorec ktorej kalkulácie bude nakoniec použitý pre výpočet cien takéhoto tovaru môže tzv. priorita kalkulácie. Kalkulácia označená ako automatická, vykoná prepočet cien tovarov nielen pri jej spustení, ale aj v momente uloženia tovarovej karty tovaru, ktorý spadá pod takúto automatickú kalkuláciu. V module je zapracovaná časť, ktorá sa nazýva Výroba. Prostredníctvom nej možno vyrábať/skladať výrobky z rôznych komponentov. Príjem hotového výrobku na sklad a výdaj príslušných komponentov zo skladu vykonáva automaticky program.

Je zrejme, že počítače a počítačové systémy nám uľahčujú, zefektívňujú a sprehľadňujú prácu. Bez ich pomoci by sme veľa činností robili obtiažnejšie ako napríklad vypisovali mzdy, faktúry, príjmové doklady a iné dokumenty rukou, čo by bolo pre nás náročnejšie nie len fyzicky ale aj časovo. Taktiež nám osobné počítače pomáhajú a uľahčujú komunikáciu nie len medzi sebou v rámci firmy ale aj s dodávateľmi či odberateľmi. V dnešnej dobe už samotné využívanie osobných počítačov na presadenie sa na trhu nestačí. Podniky musia neustále modernizovať počítače a ich software. AJ spoločnosť ŠEVT a.s. využíva moderné programové vybavenie a aj to ju radí medzi najlepšie firmy na trhu vo svojom obore. Na záver môžeme skonštatovať, že osobné počítače a ich programové vybavenie sa stalo neoddeliteľnou súčasťou nášho každodenného života.

5. Záver

Obchodné podniky predstavujú dôležitú súčasť národného hospodárstva a ich podiel na hospodárskych výsledkoch Slovenska je nespochybniteľný. Ich fungovanie by sa už v dnešnej dobe nezaobišlo bez osobných počítačov a príslušného softwarového vybavenia. Počítače a ich systémy nám prinášajú veľmi potrebný úžitok a stali sa súčasťou nášho života.

V predloženej bakalárskej práci sme sa zamerali na obchodnú firmu ŠEVT a.s. a na jej využitie osobných PC. Zistili sme, že firma využíva osobné počítače a ich software pri každej činnosti. Za všetky by sme mohli spomenúť činnosti spojené so mzdovou a personálnou agendou, podvojným účtovníctvom, evidenciou majetku a odpisov ale aj evidenciu skladových činností. Na to, aby sme dosiahli tieto zistenia sme museli najskôr charakterizovať a zanalyzovať vybranú spoločnosť. Zamerali sme sa na jej činnosti podnikania, históriu a stratégiu ale aj na zmeny a inovácie vyvolané vstupom spoločnosti do reťazca Office 1. Taktiež sme sa museli oboznámiť s programovým a technickým vybavením spoločnosti. Nami hodnotené a skúmané údaje sme získali z interných materiálov spomínanej firmy.

V ďalšej časti bakalárskej práce sme sa zamerali na konkrétne informačné moduly využívané vo firme. Charakterizovali a zhodnotili sme jednotlivé moduly, ktoré firmy využíva pre svoju činnosť a ktoré sú nevyhnutné pri využívaní osobných počítačov. Tieto moduly uľahčujú, urýchľujú a zjednodušujú prácu ale taktiež upozorňujú na nepresnosti, prípadne na vyskytnuté chyby. Činnosti, ktoré zabezpečujú osobné počítače sú spojené s každodennou činnosťou a zabezpečujú plynulý chod firmy.

My sme v našej práci opísali len niektoré moduly spoločnosti. ŠEVT a.s. pri svojej práci pracuje s väčším množstvom počítačov a systémového vybavenia. Na záver možno skonštatovať, že podnik ŠEVT a.s. v plnej miere využíva osobné počítače. Môžeme uviesť, že osobné počítače a ich programové vybavenie vo firme ŠEVT akciová spoločnosť sú plne využívané. Podnik pracuje s rôznymi druhmi počítačových systémov, ktoré pravidelne obmieňa a tým drží krok s dobou a konkurenciou. Myslíme si, že tento krok je správny a držíme palce tejto spoločnosti v jej ďalšej činnosti.

6. Použitá literatúra

1. GUBALOVÁ J., HUŽVÁR M., RIGOVÁ Z.. 2005. Informatika pre manažerov 1. Banská Bystrica: Občianske združenie Ekonómia, 2005. ISBN 80-8083-158-0
2. JÁČ I., RYDVALOVÁ P., ŽIŽKA M. : Inovace v malém a středním podnikání. Brno: Computer Press, 2005. ISBN 80-251-0853-8
3. FRANCOVÁ Z.: Teória obchodu. Bratislava: EKONÓM, 2009. ISBN 978-80-225-2725-5
4. LESÁKOVÁ D. A kol.: Strategický marketingový manažment. NETRI, 2004. ISBN 80-968904-8-4
5. LESÁKOVÁ L., MOJŽITOVÁ S.: Acta academica karviniensia. Opava: Slezská univerzita, 2004. ISSN 1212-415X
6. MARIAŠ M.: Informačné systémy v marketingu. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2002. ISBN 80-225-1638-4
7. MARIAŠ M., ČIMO J.: Inovačný manažment. Bratislava: GeoPARNAS, 2006. ISBN 80-969555-7-8
8. NÁR P., DUPAL A.: Inovace a podnikavost. Bratislava: EKONÓM, 2005. ISBN 80-225-2009-8
9. PÓLYA A.: Multimédiá v obchode. Bratislava: EKONÓM, 2008. ISBN 978-80-225-2598-5
10. RATAJ, V. – RYBANSKÁ, M. – JUREKOVÁ, Z. – BOREKOVÁ, B.: Metodika písania záverečných prác na SPU v Nitre. Vydala SPU v Nitre, 2004. ISBN 80-8069-328-5
11. STRÁŽOVSKÁ, H. a kol.: Ekonomika obchodného podniku. Bratislava: Sprint, 2005. ISBN 80-89085-39-3
12. STRÁŽOVSKÁ, H. a kol.: Podnikateľský proces obchodu. Bratislava: Sprint, 2006. ISBN 80-89085-54-7
13. STRÁŽOVSKÁ H., STRÁŽOVSKÁ L., Obchodné podnikanie, Sprint vfra, Bratislava. 2000. ISBN 80-88848-64-4
14. STRÁŽOVSKÁ, H.- STRÁŽOVSKÁ, L. – PAVLÍK, A.: Malé a stredné podniky. Bratislava: Sprint, 2007. ISBN 978-80-89085-64-4
15. VRANA I., RICHTA K., Zásady a postupy zavádění podnikových informačních systémů – praktická příručka pro podnikové manažery, Grada Publishing, Praha. 2005. ISBN 80-247-1103-6
16. Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov
17. Interné materiály firmy