

invence
inovace
výkonnost



Newsletter

Institutu interdisciplinárního výzkumu

Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

www.iivopf.cz



Vážení přátelé a partneři Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné

Blíží se konec roku 2017 a my Vás oslovujeme posledním číslem našeho Newsletteru v tomto roce. Náš akademický rok se od poloviny září rozběhl naplno. Kromě výuky jsme realizovali celou řadu činností pro malé a střední podnikatele a veřejnou správu. O některých našich výstupech a hlavně námětech pro podnikatele Vás chceme informovat v tomto čísle.

V části věnované podnikatelům se nejprve věnujeme úspěchu našeho **Business Gate**, jehož aktivity se zařadily mezi pět nejlepších v regionu. Více v příspěvku našeho spolupracovníka Ing. Tomáše Pražáka. Stejný autor Vás snad přesvědčí, že se Obchodně podnikatelská fakulta zcela vážně věnuje podpoře podnikání i ze strany svých studentů pomocí akce **Podnikni to!**

Blok pro podnikatele obsahuje také další pokračování seriálu **dr. Ingrid Majerové k inovacím**. V této části autorka pokračuje v pojednání zaměřeném na vazby a vzájemné vztahy v inovačních procesech.

Náš externí spolupracovník Ing. Šimek se Vás ve svém příspěvku snaží přesvědčit, že i pro **malé a střední podniky je strategické řízení důležitým faktorem úspěchu**.

V tomto čísle se poněkud více věnujeme sociálnímu podnikání. Jako krásný příklad úspěšného sociálního podniku můžeme uvést již dlouho fungující **spolek TRIANON**. Jeho předseda, pan Šušal, Vás ve svém příspěvku stručně seznamuje s historií a současností tohoto záslužného podniku, se kterým Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné dlouhodobě spolupracuje. Snad i vy zde najdete témata či impulsy pro vaši činnost. Nadšená propagátorka koučingu a metod sociálního podnikání dr. Svobodová zde pokračuje příspěvkem o semináři ke stabilizaci **Klastru sociálních inovací**, podniků SINEC a o podpoře jeho členů ve vztahu k veřejné správě a podnikatelskému sektoru.

Snad Vás také zaujme trochu jiná tematika, která se týká všech. Všichni nakupujeme potraviny a v poslední době roste podíl **nákupů potravin on-line** přes internet. Zde se však postupně objevují problémy vlastní každému začínajícímu nebo rychle se rozvíjejícímu odvětví. A o tom je právě příspěvek naší doktorandky Ing. Radky Bauerové.



Tímto příspěvkem naše tematické bloky končí. Příště se zase více zaměříme na veřejnou správu.

Newsletter 12 tradičně zakončujeme některými odkazy na evropské projekty, které by mohly upoutat Vaši pozornost.

Přeji Vám radostné prožití Vánoc, mnoho úspěchů v roce 2018 a věřím, že i nadále zůstanete našimi příznivci.

S úctou
Ing. Dominik Vymětal, Dr.Sc.
vedoucí Institutu interdisciplinárního výzkumu SU OPF

Projekt BG Solutions se umístil v TOP 5 projektech karvinského regionu

V karvinském Multifunkčním centru Business Gate i nadále pokračuje projekt Business Gate Academy, v rámci kterého studenti Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné zpracovávají zadání od konkrétních firem především z Moravskoslezského kraje. V aktuálním ročníku studenti usilovně zpracovávají výstupy pro firmy Kaufland, Dva Mluvčí, eParkomat, Hongik, e-Blue, Artex nebo Borcad, jejichž bližší charakteristiku jste si měli možnost přečíst v předešlém čísle našeho Newsletteru. Vzhledem k vysokému zájmu nejen ze strany studentů, ale také ze strany firem a v návaznosti na úspěšnost tohoto programu přišel Business Gate s dalším projektem, Business Gate Solutions.

Cílem projektu je zvýšení konkurenceschopnosti studentů (budoucích uchazečů o zaměstnání, popřípadě podnikatelů) a rozvoj celkového povědomí o podnikání, projektovém managementu a managementu inovací v malých a středních

podnicích mezi studenty středních škol na Karvinsku.

Koncept propojovat studenty s praxí byl v Business Gate vždy jeden z hlavních pilířů. Pracovníci centra nechtěli nechat možnost zažít si něco takového pouze studentům OPF, ale chtěli něco podobného umožnit studentům SŠ na Karvinsku. Proto vznikla myšlenka projektu Business Gate Solutions, u které již od začátku věděli, že dokáží pro studenty SŠ vymyslet něco, co nikdy předtím nezažili, co je obohatí do jejich budoucího života a co je bude hlavně bavit.



Zajímavostí a kuriozit se přihodilo skutečně hodně, ale nejvíce pracovníky samozřejmě bavili finální prezentace týmů, které byly často pojaty velice hravou formou. Účastnice v jednom týmu např. prezentovali návrh své marketingové kampaně jednateli firmy Kvalitní ponožky Moravec a pro upoutání pozornosti se i stylově oblékly do dlouhých ponožek zářivých barev a i díky celkově kreativně zvládnuté prezentaci soutěž vyhrály. Další překvapení, až jistá míra inspirace, pochází od studentek SŠ se zaměřením kuchař, číšník, které o marketingu nemají příliš ponětí, přesto dokázaly vytvořit zajímavé výstupy, které



následně s dobrou zpětnou vazbou prezentovaly jednateli firmy Black Kale.

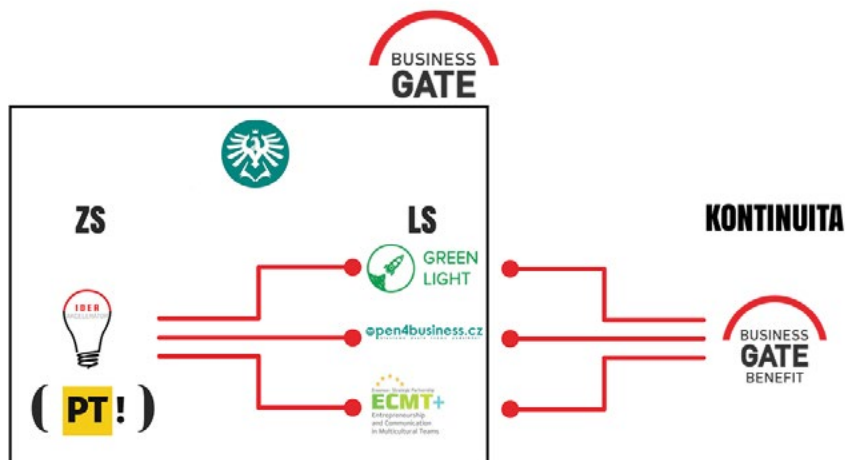
Nadace OKD každoročně oceňuje nejlepší projekty, které podpořila, a projekt Business Gate Solutions se umístil mezi TOP 5 oceněnými projekty Karvinska.

Ing. Veronika Braciníková, Ing. Tomáš Pražák
Institut interdisciplinárního výzkumu

Koncepce podpory podnikání na OPF

Cílem koncepce podpory podnikání studentů OPF je zabezpečit vývoj podnikatelských nápadů od počáteční fáze myšlenky, přes získání investora až po fázi již rozběhlého a fungujícího podnikání.

V rámci této strategie se od zimního semestru 2017/2018 uskutečňuje mnoho aktivit podporující počáteční podnikavost studentů OPF, které jsou zachyceny na následujícím obrázku:



PodnikniTo!

Na konci září proběhla na fakultě přednáška Jakuba Tízka, který studentům představil svůj příběh o začátcích podnikání během studia na vysoké škole. Následně nabídl studentům možnost zapojit se do prvního ročníku PodnikniTo! na OPF. Jedinou podmínkou bylo mít podnikavého ducha, a tudíž se mohli hlásit i studenti, kteří ještě ani svůj podnikatelský nápad neměli. Na základě motivačního dopisu Jakub Tížek vybral 15 studentů a ti se následně zúčastnili semestrálního kurzu PodnikniTo!, kde rozvíjeli svůj podnikatelský potenciál. Během kurzů se studenti seznámili s nástrahami počátku podnikání, naučili se definovat svůj základní produkt, získali svého poradce při rozvoji nápadu, nabídli svůj produkt či službu potenciálním zákazníkům nebo se naučili vypočítat si náklady spojené s uvedením nápadu na trh. Kurz PodnikniTo! byl ukončen prezentací studentských nápadů před komisí mladých podnikatelů z Karviné a okolí, kteří studentům předali cenné rady pro vytvoření podnikatelských záměrů a udržitelnost na trhu. Studenti následně budou mít možnost se přihlásit do soutěží Open4Business, Greenlight nebo EMCT + konaných v letním semestru.

Idea Akcelerátor

Začínající aktivitou v rámci koncepce podpory podnikání na OPF je Idea Akcelerátor. Cílem akcelérátoru je podpora studentů OPF s developmem vlastních podnikatelských nápadů pomocí odborných konzultací od odborníků z OPF. Výstupem by měly být podnikatelské projekty předpřipravené pro přihlášení do Open4Business, Greenlight nebo EMCT + a zvýšit jejich šance na úspěšnou realizaci. V prvním ročníku se do Idea Akcelérátoru přihlásilo 5 studentů, kteří podvedením odborníků z OPF posouvají svůj nápad blíže k realizaci. Idea Akcelérátor funguje nezávisle na kurzech PodnikniTo!, i když studenti mohou obě dvě aktivity kombinovat. Projekt je realizován během celého zimního semestru a studenti jsou pravidelně mentorováni zástupci OPF až ke konečnému doporučení pro účast v navázaných soutěžích, jejichž je OPF partnerem,



- » **Green Light Akcelerátor** – největší a nejprogresivnější akcelérátor v MSK, který je zakončen velkolepou „show“ podnikatelských nápadů. Nejlepší nápady jsou oceněny a mají možnost získat počáteční finance pro uvedení svého nápadu na trh.
- » **Open4Business** – soutěž o nejlepší podnikatelský záměr financovaný firmou REKOCHEM. Investor do společností vznikajících ze studentských záměrů vstupuje jako většinový podílník, a proto se daleko více stará nejen o strategické



řízení, ale i konkrétně vstupuje do realizace. Začátek soutěže dalších ročníků je ve fázi plánování tak, aby zabezpečil co nejlepší kontinuitu po aktivitách v ZS. Proto se počítá se startem začátkem LS.

» **ECMT+** - mezinárodní projekt, do kterého je OPF zapojena a každoročně zapojuje 6 studentů se svými podnikatelskými nápady. Součástí je příprava těchto nápadů, ale především 14-ti denní Intensive Programme, kde v mezinárodních týmech studenti pod dozorem odborníků a investorů na svých nejlepších záměrech pracují. Počá-

teční práce začínají začátkem roku a samotný program probíhá v březnu a dubnu.

Všechny tyto 3 směry, které si mohou studenti v LS po absolvování Idea Akcelérátoru nebo PodnikniTo! vybrat nejsou exkluzivní. Tzn., že studenti se mohou zapojit do všech tří aktivit současně.

Poslední fází, která již jde mimo roční rámec, je Business Gate Benefit. Business Gate zde poskytuje hlavně platformu na další průběžné konzultování ze strany odborníků z fakulty i z praxe, aby se se studenty (absolventy), kteří se do realizace pustí, neztratil kontakt.

Ing. Tomáš Pražák

Institut interdisciplinárního výzkumu

Vazby v inovačním procesu - část druhá: difúze

Příliv znalostí a technologií je jednou z částí toho, co je často označované jako difúze. Difúze je šíření inovací prostřednictvím tržních nebo netržních kanálů, a to od první implementace kdekoli na světě do jiných zemí a regionů a na další trhy a do dalších firem. Proces difúze často zahrnuje více než pouhé přijetí znalostí a technologií, při kterém se přijímající podniky učí novým znalostem a technologiím; prostřednictvím procesu difúze se inovace mohou měnit a poskytnout zpětnou vazbu původnímu inovátorovi.

Identifikace způsobu přenosu znalostí a technologií a zároveň toho, jaké jsou jejich hlavní zdroje pro podniky a které z nich mají největší význam, je klíčové pro pochopení vazeb v inovačním procesu. Výsledkem je pak lepší pochopení difúzních procesů a umožnění mapování vazeb a toků znalostí, což má přímý význam pro inovační politiku. Vystává otázka, zdali by se měla tato politika zaměřit na podporu aktivní spolupráce. Pokud ano, jací partneři jsou nejdůležitější? Nebo naopak mají vědecké a technologické toky větší důležitost v případě sítí a jiných opatření, která neza-
hrnují aktivní spolupráci?



Difúze však neznamená jen příliv inovací, ale zahrnuje také jejich odliv. Odchází difúze je relevantní jak pro identifikaci ekonomického účinku inovací, tak pro stanovení tvaru podnikové sítě. Stejně jako u vysoce interaktivních vazeb, odchází difúze je ovlivněna obavami z úniku znalostí a metodami, které podniky používají k ochraně jejich duševního vlastnictví.

Výhody výše uvedených vazeb budou záviset také na tom, jak kvalitně jsou znalosti v celém podniku sdíleny a směřovány do vývoje nových produktů, procesů a dalších inovací. Znalostní management zahrnuje postupy pro získávání externích znalostí a interakci s ostatními organizacemi a pro sdílení a využívání znalostí v rámci podniku. Významný vliv na fungování vnějších vztahů a na výměnu znalostí v rámci podniku mohou mít důvěra, hodnoty a normy. Zásadní součástí inovačních strategií podniku tak může být budování sociálního (společenského) kapitálu¹.

Zdroj:

OECD, 2005. 3rd ed. OSLO MANUAL. Guidelines for collecting and interpreting innovation data. Paříž: OECD Publishing. ISBN 978-92-64-01308-3.

Putnam, R.D., 2000. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon & Schuster. ISBN 0-7432-0304-6.

Ing. Ingrid Majerová, Dr.
Katedra ekonomie a veřejné správy

Proč se malý a střední podnikatelé nezajímají o strategické řízení a 5 věcí, co tím ztrácí

Když si přemítám největší chyby, kterých se začínající, malý a někdy i střední podnikatelé dopouští, nemohu opomenout strategické řízení. Ano pro někoho je to ten nesmyslný dokument, který je potřeba sepsat, protože mu to někdo doporučil nebo to po něm někdo chtěl. Potom ho hodí do skříně, nechá zanést prachem a konečně se začne věnovat nefalšované operativě, která přináší hmatatelné výsledky a je přece to nejdůležitější.

Nemluvím teď o strategicky vyšperkovaných technologických start-upech nebo dalších firmách, které prošly inkubátory a akcelerátory. Jim již do hlavy bylo nali-to o strategii dost a provedly mind-shift do strategické roviny. **Řeč je o klasických typech podnikání.** Zaběhlé nebo začínající firmy v tradičních odvětvích českého podnikatelského prostředí.

Strategie není nic jiného než to, jak se dostanete tam, kam podle vaší vize směřujete. **Bez strategie jste jako na lodi v rozbouřeném moři bez kompasu.** Takže sice víte, kde je váš cíl, ale nestanovili jste si, jak překonáte těch x tisíc kilometrů náročně

1 Rysy společenské organizace, např. sítě, normy a důvěra, které zajišťují koordinaci a spolupráci, vedoucí ke společnému prospěchu. (Putnam, 2000)

plavby. Pak je jedno, jak máte dobrou posádku, jak vám vítr vlaje do plachet, když nemáte kompas, může se stát, že poplujete úplně obráceně.

Podnikatelé ve strategickém řízení však nevidí význam nebo na to prostě „nemají čas“.

Pro takto smýšlející osoby (bez jakéhokoli odsuzování) začněme u 5 věcí, co ztrácí absencí strategie.

- » **Směřování** – průběžné revize si vyžaduje jakýkoliv typ řízení. Retrospektivní pohled na strategii exekurovanou za uplynulé období (zpravidla rok) nám prozradí, jak jsme se přiblížili našemu ultimátnímu cíli (vizi), co šlo dobře, co se nedařilo a jak se interní i externí prostředí podniku změnilo. Výstupy poté mohou mít vliv na formování strategie do dalších let.

Bez směřování lehce sklouznete k neměnnému „statusu quo“, který v dlouhém období může způsobit existenční problémy.

- » **Smysl pro operativu** – díky důkladnému seznámení zaměstnanců se strategickým směřováním (často se zaměstnanci na tvorbě strategie sami podílí) zaměstnanci přesně vědí, co dělají a vidí, jak jejich práce posouvá celou organizaci ke společnému cíli.

Bez smyslu je těžké udržovat pracovní nasazení a morálku na maximální úrovni.

- » **Vyhodnocování** – ne nadarmo se říká „co neměříš, to neřídiš“ a to platí i u strategického řízení. Strategie obsahuje finanční či jakoukoli jinou číselnou metriku (KPI) na základě které, se vyhodnocuje naplnění dílčích cílů.

Bez klíčových ukazatelů výkonnosti společnost neřídíte, pouze šarlatánsky předpovídáte a tipujete.

- » **Myšlení s nadhledem** – v každodenní operativně jsme konfrontováni se spoustou podnětů, myšlenek a nápadů. Když budete dřímat v hlavě vaši strategii, na veškeré podněty se budete dívat se strategickým nadhledem, který vám umožní vnímat dění ve vaší firmě z vyšší sféry. Pouze poté se mohou nápady propojit se strategicky nastavenou myslí a vzniknou tak inovace strategického plánu nejvyšší hodnoty.

Bez takto nastaveného myšlení vám tyto konexe vůbec nevzniknou.

- » **Focus** – udržet pozornost na pár nejdůležitějších oblastí vás může odlišit od konkurence. Nejlépe je to vidět v zákaznické segmentaci, kdy ten kdo chce obsloužit vše, zpravidla neobslouží nikoho. Máme jen omezené zdroje a to, jak a kde je využijeme je základem strategie.

Bez zaměření pozornosti budou vaše aktivity roztržštěné a výsledný efekt bude slabý.



Až příliš mnoho podniků a podnikatelů je zakleto v operativním koloběhu. Je to škoda, protože se tak okrádáte o využití maximálního potenciálu vaší firmy. Jedno poupravené klišé na závěr: „Budoucnost firmy leží ve vašich rukou, pouze pokud strategicky řídíte.“

Ing. Dalibor Šimek
Proud Consulting, s.r.o.

15 let úspěchů bez záře reflektorů

Na stránky newsletteru IIV se tímto článkem dostává problematika sociální ekonomiky a sociálních inovací tak, jak ji chápeme a propagujeme ve spolku TRI-ANON a jak se ji více než 15 let snažíme dostávat do povědomí i dalším subjektům v regionu.

Náš spolek fungující od r. 2003 se v rámci svého pilotního programu BEZ bariér bez hranic® zaměřuje na vytváření dlouhodobých vazeb a partnerství mezi firmami, vzdělávacími institucemi a veřejnou správou, a to v přeshraničním rozměru za účasti partnerů z Česka, Polska i Slovenska. Svými aktivitami se snaží o nalézání dlouhodobých a systematických řešení v oblasti propojování ekonomické činnosti a podnikání se sociálními a environmentálními aspekty tolik charakteristickými pro náš příhraniční region.

V tomto směru vnímáme koncept sociálního podnikání a s ním spojené aktivity jako vhodné a udržitelné řešení stávajících socioekonomických problémů regionu. Základem sociálního podnikání je skutečná ekonomická činnost – tedy produkce zboží nebo služby, kterou sociální podnik nabízí na běžném trhu. Sociální podnik se pak od toho běžného liší pře-

devším tím, že částečně zastává roli státu a spolupodílí na řešení sociálních či jiných jevů v místě svého působení většinou tím, že poskytuje pracovní uplatnění skupinám ohroženým na běžném trhu práce (např. osoby se zdravotním postižením, osoby ohrožené sociálním vyloučením, mladí lidé - studenti znevýhodnění věkem, příslušníci etnických menšin apod.). Hlavním cílem sociálního podniku je shodně s běžným podnikem generování zisku, rozdíl je však v jeho požadované výši a následném využití. Sociálnímu podniku nejde o to zisk neustále zvyšovat, naopak jej spíše stabilizovat a udržet na určité úrovni po delší dobu. Zisk si pak nerozdělují jednotliví vlastníci sociálního podniku, ale investují jej dále do rozvoje svých provozů, zaměstnanců nebo do jiných veřejně prospěšných aktivit.

Největším problémem takového začínajícího podniku je stabilizovat svou pozici na trhu a získat partnery k dlouhodobé spolupráci a zakázkám. Přitom kontraktování určitých nákupů nebo služeb může být pro firmy nebo subjekty veřejné správy mnohdy efektivní, o to více, pokud dodavateli budou sociální podniky. Kontraktování části zakázek

či subdodávek na externího dodavatele přináší řadu výhod jako např. časová úspora, snížení náročnosti řízení, vyšší kvalita a efektivita, přístup k novým a expertním řešením. I proto se outsourcing stal tolik oblíbeným mezi běžnými podnikateli a pomalu proniká také do veřejnoprávních institucí. Kontraktování nákupů a služeb ze strany veřejné správy je o něco složitější a často podléhá pravidlům zákona o veřejných zakázkách. Jeho novela platná od října 2016 však už i toto zohledňuje, a umožňuje do určité míry upřednostnit uchazeče, který v souvislosti s plněním zabezpečuje i určitý místní, sociální či environmentální prospěch. V současnosti se však této možnosti příliš nevyužívá a rozhodujícím kritériem v hodnocení veřejných zakázek je stále především cena. V souvislosti s přípravou zákona o sociálním podnikání se diskutuje dokonce o zadávání veřejných zakázek výhradně pro sociální podniky a dalších možnostech, takže zohledňování dalšího prospěchu při výběru dodavatele je podle nás jen otázkou času.

Přitom kontraktování nákupů a služeb u sociálních podniků sebou nese další nesporné finanční výhody, kromě často nižší ceny než u běžné konkurence je to především možnost uplatnění náhradního plnění. Veřejní i soukromí zaměstnavatelé mají zákonem uloženu povinnost zaměstnávat určitý podíl OZP, případně nakupovat zboží a služby od jiných subjektů zaměstnávajících více než 50% OZP nebo zaplatit ročně paušální částku do státního rozpočtu. Nejčastěji využívanou možností snad z důvodu chybějící osvěty je třetí varianta – odvod do státního rozpočtu. Přitom zaměstnavatelé

mohou efektivní cestou získat sobě prospěšné zboží a služby a optimalizovat tak své výdaje. Navíc tím přímo podpoří zaměstnanost problematických skupin v regionu a svojí spoluprací se sociálním podnikem mohou pak dále využít ke své propagaci v rámci firemního marketingu nebo CSR. Navíc při využití tohoto způsobu uplatnění náhradního plnění je veškerá administrativa a evidence přenesena na dodavatele – sociální podnik, není tedy potřeba pro tyto záležitosti vyčleňovat v organizaci další zdroje.

V současnosti existuje mnoho iniciativ za účelem podpory a osvěty v oblasti sociálního podnikání. V říjnu pořádal spolek TRIANON již 15. ročník mezinárodní konference Bez bariér bez hranic[®] s tématem sociální ekonomiky a podnikání. Na konferenci navázal Happening sociálních podniků s přehlídkou pestré nabídky zboží a služeb sociálních podniků z regionu, uskutečněný ve spolupráci s Klastrem sociálních inovací a podniků – SINEC, z.s.. Zúčastnili jsme se také Veletrhu sociálních podniků v Brně organizovaného Komorou sociálních podniků Jihomoravského kraje. Diskuze o možnostech rozvoje sociálního podnikání v kraji pokračovala na pracovní schůzce s partnery za účasti senátora a vládního zmocněnce pro Ústecký a Moravskoslezský kraj Jiřího Ciencialy.

TRIANOU se za 15 let podařilo stabilizovat svou pozici na trhu a vytvořit podmínky pro plynulou činnost dvou pracovních programů „Separace pro recyklaci“ a „Digitalizace a skartace“, určených výhradně k zaměstnávání osob se zdravotním postižením. V rámci programu „Separace pro recyklaci“ provádíme

ekologickou likvidaci elektrických zařízení a elektroniky, separaci a zpracování jednodruhových plastů pro automobilový průmysl a nově také ekologickou likvidací kabeláže. Volba těchto komodit měla a dodnes má svoji logiku z hlediska nárůstu objemu a potenciálu pro další výzkum a využití ve výrobním procesu. V tomto ohledu jsme velice vděční za dlouhodobou a stabilní spolupráci s VŠB-TUO, kterou se nám podařilo vybudovat a v rámci které můžeme společně rozvíjet nové inovativní myšlenky se studenty v oblasti materiálového využití. V programu „Digitalizace a skartace“ nabízíme skenování dokumentů až do formátu A0+, digitalizaci knih, vázaných výtisků, novin, časopisů a nově i fotografií či negativů. Součástí digitalizace je také následná úprava dokumentů ve spe-

ciálním softwaru. Nabízíme také OCR skenování a vytěžování dat, zpracování databází a digitálních archivů podle přání zákazníka.

Za dobu, kterou na trhu spolek TRIANON působí, můžeme potvrdit, že se nám práce daří. Podařilo se navázat obchodní spolupráci s několika klíčovými partnery, stále se objevují noví zákazníci a ti stávající jsou spokojeni a rádi se vrací. Jsme rádi, že díky naší snaze našlo 27 zdravotně postižených spoluobčanů své místo v pracovním i společenském životě, že dále můžeme rozvíjet naše aktivity a vytvářet další pracovní místa s vyšší přidanou hodnotou. Mnohdy to není jednoduchá cesta, o to větší je pak ale radost z výsledku.

Viliam Šušal
předseda TRIANON, z.s.
www.ostrianon.cz

Stabilizace Klástru sociálních inovací a podniků SINEC a podpora jeho členů

Seminář o stabilizaci Klástru sociálních inovací, podniků SINEC a o podpoře jeho členů ve vztahu k veřejné správě a podnikatelskému sektoru proběhl ve čtvrtek 2. listopadu 2017 v budově Business Gate v Karviné. Účastníky byli začínající sociální podnikatelé z řad studentů, absolventů a pedagogů SU OPF. Sociální podnikání představuje zajímavý inovativní nástroj pro řešení dlouhodobé strukturální nezaměstnanosti. Přináší chybějící nabídku vybraných produktů a služeb prostřednictvím zapojení lokálních aktérů. Rozšiřuje pro obce nabídku subdodavatelských vztahů vybraných produktů a služeb a podporuje vytváření pracovních míst pro rizikové sociální skupiny sociálně odpovědným způsobem. Jedná se o souhrn aktivit uskutečňovaných subjekty sociální ekonomiky, jejichž cílem je zvýšit zaměstnatelnost rizikových sociálních skupin v místních podmínkách a uspokojit potřeby jejich rozvoje.

Mezi subjekty sociální ekonomiky patří sociální podniky, podpůrné finanční, poradenské a vzdělávací instituce pro sociální podnikání a nestátní neziskové organizace. Vykonnávají ekonomické aktivity za účelem pracovního uplatnění znevýhodněných a dofinancovávají jejich poslání. Právě tyto výhody sociálního podnikání vyzdvihuje také účastník workshopu; absolvent Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné Ing. Martin Lepka:

„Obecný workshop zaměřený na problematiku sociálního podnikání a jeho aktuální a budoucí legislativní vymezení. Pro odborné i nezasvěcené návštěvníky padlo mnoho zajímavých a užitečných informací jak o sociálním podnikání samotném, tak o jeho konkrétních podobách a aspektech. V budoucnu v ČR považuji rozšíření sociálního podnikání důležité zejména z důvodu zaměstnávání velkého počtu těžce uplatnitelných osob na trhu práce.“ Ing. Martin Lepka

Subjekty sociální ekonomiky vykazují následující znaky:

1. naplňování veřejně prospěšného cíle
2. demokratické rozhodování
3. podpora iniciativy znevýhodněných občanů
4. nezávislost na veřejných a soukromých institucích
5. sociální způsob zacházení se ziskem
6. zohledňování environmentálních aspektů
7. uspokojování přednostně místních potřeb
8. využívání přednostně místních zdrojů

Sociálním podnikem je právnická nebo fyzická osoba, která naplňuje veřejně prospěšný cíl definovaný v zakládacích dokumentech. Sociální podnik vzniká a rozvíjí se podle konceptu trojího prospěchu – ekonomického, sociálního a environmentálního. Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR připravilo seznam indikátorů, pomocí kterých lze identifikovat sociální podnik. Vznikly dvě sady rozpoznávacích znaků - pro sociální podnik a integrační sociální podnik. Rozpoznávací znaky byly vytvořeny v rámci projektu Podpora sociálního podnikání v ČR, který byl financován z prostředků ESF prostřednictvím Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost a státního rozpočtu ČR. Rozpoznávací znaky pro oba typy sociálních podniků jsou definovány v pěti oblastech:

- » **veřejně prospěšný cíl** se zřetelem k zaměstnávání a začleňování znevýhodněných na trhu práce v zakládajících dokumentech
- » **sociální prospěch** se zaměřením na provozování aktivit prospívajících specifické znevýhodněné sociální skupině, účast zaměstnanců a členů na směřování sociálního podniku
- » **ekonomický prospěch** se zaměřením na zisk s použitím přednostně pro roz-

voj sociálního podniku a naplnění jeho veřejně prospěšných cílů, nezávislost v manažerském rozhodování a řízení na externích zakladatelích a zřizovatelích, minimální podíl tržeb výrobků a služeb na celkových výnosech, výkon soustavné ekonomické aktivity, trend směrem k placené práci

- » **environmentální prospěch** s ohledem na environmentální aspekty výroby a spotřeby
- » **místní prospěch** se zřetelem k přednostnímu uspokojování potřeb místní komunity a místní poptávky, přednostní využívání místních zdrojů a přednostní spolupráce s místními aktéry

V rámci Operačního programu Zaměstnanost bude v regionech a obcích s dlouhodobou strukturální nezaměstnaností, mezi které lze zařadit Moravskoslezský kraj a Karvinou, sociální podnikání podporovanou oblastí. Rozpoznávací znaky pomohou jednoznačně identifikovat podniky, které lze považovat za sociální.

Mgr. Dagmar Svobodová, Ph.D.

Technologická akceptace online nakupování potravin v České republice

V dnešním světě již internet a technologie s ním spojené vnímáme, jako běžnou součást našeho každodenního života. Někdo je využívá k hledání potřebných informací přes internetové vyhledávače (Google), k utužování sociálních vazeb (Messenger), pro útek od reality pomocí třírozměrných virtuálních světů (Second Life), nebo k hledání různých návodů a rad (YouTube). Nemalá skupina uživatelů pak využívá také možnosti nakoupit spotřební zboží online a v České republice zatím jen malá skupina uživatelů využívá také

jakým zákazníci získávají zboží a služby. Tento trend tak zapříčinil, že vědci upírají svou pozornost stále více k e-tail prodejnímu formátu i přesto, že tradiční obchodní formát také prochází velkými změnami. Zákazníci se dnes setkávají s novými technologiemi, jako jsou samoobslužné pokladny, přenosné dotykové skenery či chytré košíky v tradičním retailingu, ale také se specifickými aplikacemi vzešlymi z e-tail formátu. Technologická akceptace zákazníkem je tedy důležitým atributem jak při nakupování v tradičním obchodě, tak při nakupování online.

nákup potravin online. Rapidní rozvoj internetu a technologií tak redefinoval způsob, Oblastí s největším růstovým potenciálem ohledně nakupování online je v Česku online nákup potravin. Pokud se tedy zaměříme na maloobchodní tržby pro oblast online prodeje potravin, tak zaznamenáme dlouhodobý neustálý



růst tržeb v této kategorii a to již od roku 2003. Při online nákupu potravin působí na zákazníky různé motivy a faktory, které ovlivňují úmysl nakoupit. Mezi nejznámější nákupní motivy patří hédonický a utilitariánský motiv nakupování, který působí jak v tradičním obchodě, tak v online prostředí. V souvislosti s online nakupováním bylo také zkoumáno mnoho faktorů významně ovlivňujících rozhodování o koupi zboží, či služeb. V této souvislosti můžeme zmínit například situační faktory (časová tíseň, nedostatek mobility, geografická vzdálenost, potřeba speciálního zboží a atraktivita alternativy), které mohou být v mnoha případech impulsem ke koupi produktu online, avšak tyto faktory jsou specifické tím, že po pominutí dané situace mohou vést až k ukončení nakupování a přechodu na tradiční nákupní kanál. Dalšími již

zkoumanými faktory jsou přijímané riziko (zdravotní, finanční, dodavatelské, kvality, soukromí), důvěra, demografické faktory, či faktor osobní charakteristika zákazníka.

Vznik nových a rozvoj stávajících e-tailerů v poslední době naznačuje, že zákazníci poptávají tuto službu na trhu v stále větším počtu. Mezi jedinou hybridní obchodní společností, která na českém trhu operuje v oblasti online prodeje potravin, patří Tesco Stores ČR a. s. se svou službou iTesco. Ostatní společnosti operují na trhu pouze jako e-tailery. Mezi nejznámější e-tailery s největší oblastí dovozu pak můžeme zařadit společnosti obchodující pod názvy Rohlík.cz, Koloniál.cz, Košík.cz nebo například MyFood Market.

Ing. Radka Bauerová

Katedra podnikové ekonomiky a managementu

Užitečné odkazy

OP PIK

Cílem programu **ICT a sdílené služby** (dříve ICT a strategické služby) je podpora všech typů podnikatelských subjektů, které se zaměřují na vývoj softwaru. Účelem programu bude podpora vývoje či tvorby nových softwarových řešení či aplikací včetně jejich implementace, zásadní rozvoj či upgrade stávajících softwarových produktů nebo vývoj softwarových nástrojů a řešení určených pro interní potřeby příjemce.

» <http://www.oppik.cz/dotacni-programy/ict-a-sdilene-sluzby>

Cílem programu **Potenciál** je podpora vytvoření kvalitního zázemí podniků pro realizaci aktivit v oblasti průmyslového výzkumu. V rámci čtvrté výzvy si žadatelé rozdělí 1,5 mld. Kč. Účelem programu bude založení, rozšíření, kapacitní či kvalita-

tivní rozvoj center, oddělení a pracovišť, kde bude realizován průmyslový výzkum a vývoj směřující k inovaci produktů

- » <http://www.oppik.cz/dotacni-programy/potencial>

IROP

Výzva č. 77 - Deinstitutionalizace sociálních služeb za účelem sociálního začleňování

- » Investice do zdravotnické a sociální infrastruktury, které přispívají k celostátnímu, regionálnímu a místnímu rozvoji, snižování nerovností, pokud jde o zdravotní stav, podpora sociálního začlenění díky lepšímu přístupu k sociálním, kulturním a rekreačním službám a přechodem od institucionálních ke komunitním službám.
- » Ukončení příjmu žádostí o podporu: 30. 3. 2018
- » <http://www.dotaceu.cz/cs/Microsites/IROP/Vyzvy/Vyzva-c-77-Deinstitutionalizace-socialnich-sluzeb-za-ucelem-socialnih>

OP Životní prostředí

Výzva č. 75 - Prioritní osa 3: Odpady a materiálové toky, ekologické zátěže a rizika.

Specifický cíl: 3.4 - Dokončit inventarizaci a odstranit staré ekologické zátěže

- » realizace průzkumných prací (včetně doprůzkumů) a analýz rizik
- » sanace vážně kontaminovaných lokalit
- » Ukončení podání žádosti: 1. 2. 2018
- » <http://www.opzp.cz/vyzvy/75-vyzva>

Kontakty:

Institut interdisciplinárního výzkumu
Slezská univerzita v Opavě
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40 Karviná

Email: iiv@opf.slu.cz

Webové stránky: www.iivopf.cz

Facebook: www.facebook.com/iivopf

12. číslo / prosinec 2017



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINÉ

