



6

Newsletter

Institutu interdisciplinárního výzkumu
Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karvině

www.iivopf.cz

invence
inovace
výkonnost



Vážení přátelé a partneři Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné

Jaro 2016 pomalu končí a před Vámi na stole (doufáme, že ne v koši) leží již šesté číslo Newsletteru Invence – Inovace – Výkonnost Institutu interdisciplinárního výzkumu Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné. V průběhu druhého čtvrtletí tohoto roku naši spolupracovníci – pedagogové a studenti kromě výuky nezaháleli při práci pro jednotlivé partnerské obce i pro podnikatele. Některé z našich aktivit za toto období Vám zde chceme představit.



Jako klíčovou aktivitu směřující k provázání studentských činností s praxí, jsme v březnu zahájili spolu se Statutárním městem Karviná činnost centra **Business Gate**. Činnost tohoto centra byla připravována v uplynulých dvanácti měsících. O přípravě jsme se již v našem Newsletteru zmiňovali. Ale teď činnosti vypukly naplno a proto Vám v prvním příspěvku podáváme jejich stručný přehled. Mnohým z Vás nabízené činnosti, zejména přednášky a workshopy mohou přinést užitek, možná je to právě to, o čem přemýšlíte a co hledáte.

Jak se ukázalo, o služby, které zahrnují jak poradenskou činnost, tak zpracovávání strategických dokumentů pro obce, je určitý zájem. Projevilo se to také nejen v tom, že i nadále zpracováváme řadu těchto dokumentů pro malé a střední obce, ale také v tom, že jsme byli osloveni **Městským obvodem Slezská Ostrava statutárního města Ostravy** a získali prestižní zakázku pro zpracování rozvojového dokumentu pro tento městský obvod. O tom, jak se práce na této zakázce rozvíjejí, pojednává další příspěvek. Možná i některé další větší obce nám dají důvěru ke zpracování i jiných strategických dokumentů, například pro zpracování marketingové a komunikační strategie, o které se domníváme, že ji umíme rychle a kvalitně připravit.

Jednou z důležitých činností směřujících k podpoře podnikatelského ducha našich studentů a jejich provázání s podnikatelskou praxí byla příprava a **provedení studentské soutěže OPF Open for Business**. Na tuto nevední akci, jejíž příprava a provedení zabrala uplynulých deset měsíců, jsme, domníváme se, že právem, hrdi. Chceme Vás s ní seznámit. Proto následující **série příspěvků popisuje pohled iniciátora akce, jednoho z vítězných studentů a také pohled investora**, který vítězům umožňuje realizovat jejich podnikatelské nápady svojí finanční podporou.

V dalším pokračování **seriálu o inovacích pro podnikatele** autorka, dr. Majerová popisuje jednotlivé typy technologických inovací a jejich charakteristiky. Náš minikurz o inovacích tím ale nekončí a bude dále pokračovat.

Při naší práci pro obce se zpravidla opíráme o dotazníkové akce, které mají zmapovat názory a přání občanů. Obvykle se držíme metodiky Ministerstva pro místní rozvoj. Ze vzorových dotazníků si vedoucí pracovníci obcí mohou vybírat podmnožiny otázek, které považují za relevantní. V tomto čísle se **dr. Šebestová zaměřuje na takzvané otevřené otázky** v těchto dotaznících. Jak se ukázalo, otevřené otázky představují obrovský informační přínos pro vedení jednotlivých obcí. Při zachování anonymity se při otevřených otázkách naplno projevují otevřené výzvy a přání občanů. Věříme, že naše zobecněné zkušenosti budou zajímat starosty a další přední funkcionáře.

Tradičně Vám uvádíme **zajímavé aktuální odkazy** z oblasti evropských fondů.

Věřím, že i po tomto čísle nám zachováte svou přízeň.

Ing. Dominik Vymětal, DrSc.
vedoucí Institutu interdisciplinárního výzkumu SU OPF

První dva měsíce fungování Business Gate



V minulém čísle našeho newsletteru jsme Vás, naše čtenáře, informovali o vzniku nového multifunkčního centra pro podporu podnikání Business Gate. Tento společný projekt města Karviné a Obchodně podnikatelské fakulty má za sebou první dva měsíce existence. Rádi bychom Vám touto cestou tyto dva měsíce přiblížili.

Jednou s úspěšných aktivit centra je propojování podnikatelů se studenty Obchodně podnikatelské fakulty pomocí jednoho ze tří pilířů Business Gate Academy. V tomto programu nám firmy zadávají k řešení konkrétní úkoly, ve kterých se odrážejí problémy jejich každodenní praxe. Může se jednat o zadání z oblasti marketingu, podnikové ekonomiky, logistiky či informatiky. V tříměsíčním programu připravují studentské týmy konkrétní návrhy řešení, které na konci cyklu prezentují zadavateli. Firmy získávají tyto kreativní kapacity zcela zdarma a je na nich, zda si při finálním setkání s týmy vyberou konkrétní nabídku řešení, za kterou studenti ocení vyjednanou odměnou.



V prvním ročníku jsme připravili řešení pro pět firem z regionu i mimo něj. Zlínský prodejce potravin Svět plodů nám zadal k řešení online marketingovou strategii podobně jako výrobce bio šťáv Blackale, který měl zájem pouze o letní kampaň na nové produkty. Pro olympijského vítěze Dominika Haška a jeho značku funkčních nápojů Smarty jsme připravili koncept změny vní-

mání produktu, tak aby si zákazníci uvědomili negativní efekty klasických energetických nápojů na lidský organismus. Ryze průmyslová firma MEPAC CZ dala studentům otevřenou možnost při budování komunikační strategie produktu polohovací magnet. Jako poslední je na seznamu našich klientů prodejce led osvětlení Ledeos, který spustil nový e-shop a na studentech byla jeho optimalizace a přilákání potenciálních zákazníků.

Dalším pilířem Business Gate je program Benefit určený pro všechny začínající podnikatele, nebo malé a střední podniky, a to také v brzké fázi růstu do tří let od vzniku. Pro tuto službu jsou nováčkům k dispozici pracovníci fakulty a také zkušení mentoři z praxe se kterými nyní fakulta navázala intenzivní spolupráci. Třetím pilířem je samotný Coworking, což je prostor, ve kterém se lidé mohou potkávat a společně pracovat na svých projektech. Tato forma sdíleného pracovního prostoru je v zahraničí již několik let běžnou praxí. U nás byla dominantní především ve větších městech. Nyní ji mohou využít všichni, kteří se v Business Gate zaregistrují. Z této registrace jim rovněž plynou mnohé výhody jako například levnější vstupné na odborné přednášky a akce pořádané organizačním týmem, na kterých se v průběhu prvních dvou měsíců fungování vystřídali odborníci na problematiku online marketingu, koučování, daňového poradenství a personalistiky.



Rozjezd jsme zvládli na jedničku. Za chvíli nás čeká prázdninový provoz a v září se opět probudí Business Gate Academy a studentské týmy budou opět pracovat na zadáních od firem, které mají o tento model spolupráce obrovský zájem. Docílili jsme win-win-win situace, kdy podnikatel dostává kapacity šikovných mladých lidí, kteří mají příležitost realizovat se a zlepšit se v konkrétních dovednostech pomocí odborných mentorů. Fakulta pak získává platformu propojení teorie s praxí a možnost reflektovat aktuální změny a dynamiku ekonomické reality.

Ing. Martin Klepek

Strategický plán městského obvodu Slezská Ostrava – prestižní zakázka pro SU OPF

Zkušenosti obcí, pro které Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné zastoupená Institutem interdisciplinárního výzkumu (IIV), zpracovala dlouhodobý strategický plán, jsou veskrze kladné. I tak nás ale překvapilo, že významný městský obvod Statutárního města Ostravy, a sice obvod Slezská Ostrava, nás oslovil s prosbou o nabídku na zpracování tohoto dokumentu i pro tento městský obvod. Naši nabídku na zpracování této strategie vedení městského obvodu přijalo.

Slezská Ostrava patří k největším městským obvodům Ostravy. Je velmi členitá, protože zahrnuje jak vlastní Slezskou Ostravu s typickou městskou zástavbou, tak i venkovské správní obvody jako jsou Kunčice, Kunčičky, Koblov nebo Antošovice. Jsou zde i problematické části, ke kterým patří Heřmanice či Muglinov.

Právě tato skutečnost a také počet obyvatel představuje pro spolupracovníky IIV skutečnou výzvu. Proto jsme v této věci navázali spolupráci také s pedagogy Ekonomické fakulty VŠB-TUO. Dalším důležitým faktorem je nutnost provázat strategický dokument Městského obvodu s již existujícími dokumenty a také s hlavními záměry Statutárního města Ostrava. Skloubení všech těchto dokumentů se záměry vedení Slezské Ostravy a s údaji uvedenými v dalších otevřených zdrojích představuje

základ pro úvodní období práce na strategii. Řešitelé předpokládají, že příprava strategie bude probíhat v několika iteracích, jejichž výsledky budou diskutovány v pracovních komisích městského obvodu.

Na začátku května obdrželi občané Slezské Ostravy dotazník, který mohou vyplnit jak v papírové formě, tak přes internet. V odpovědích na třicet osm otázek, které si zvolilo vedení Městského obvodu, se obyvatelé vyjádřili k hlavním problémům, výzvám i potřebám jejich bydliště. Další zpracování probíhá pomocí programů připravených na Obchodně podnikatelské fakultě. Výsledky se stanou podkladem pro definitivní analýzu silných a slabých stránek městského obvodu a pro přípravu rozvojových akcí. První návrhy rozvojových akcí se vytvořily již v průběhu května a začátku června a odrážejí názory členů zastupitelstva obce. Po sladění těchto návrhů s analýzou silných a slabých míst a po koordinaci se strategickým dokumentem celé Ostravy má v srpnu vzniknout závěrečný dokument.

Jsme si jisti, že tato práce bude přínosem nejen pro Slezskou Ostravu, ale také pro pedagogy a studenty Obchodně podnikatelské fakulty, protože zachy-



OSTRAVA!!!
SLEZSKÁ OSTRAVA

tí stav a názory na budoucnost Slezské uku oboru Veřejná ekonomika a správa Ostravy v rámci „velké“ Ostravy a při- na této fakultě.
nese další praktické zkušenosti pro vý-

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

“The D-day & O4B projects form the idea-maker perspective”, aneb Ohlédnutí za projekty „Den D“ a „Open for business“ očima jejich navrhovatele.

Psal se listopad roku 2014, když se v konzultačních hodinách zjevil student s otázkou „Co byste udělal, kdybyste měl



volné peníze?“. Na odpověď, že by bylo docela hezké věnovat je svému nejlepšímu učiteli, který se – podle něj – v největší míře zasadil o zvýšení jeho znalostí, se usmál stejně, jako její autor. Následovala téměř hodinová diskuse, v níž student více či méně loudil možné odpovědi, které by mohly sloužit jako tip pro možný další postup tak urputně, že začalo být vcelku jasné, že svůj dotaz myslí vážně – zvláště pak, když se situace opakovala několik týdnů. Začal jsem se těšit na konzultace dalšího týdne a v myšlenkách probíral různé možnosti, které by se studentovi mohly jevit jako nápady dosti podnětné i inspirativní. Jedním z tipů, které padly v týdnech vzájemného setkávání, jsem nadhodil: „Asi bych se snažil spojit příjemné s užitečným – postavit na celé myšlence konkrétní projekt, jenž otevře cestu k hromadě dalších. Co se zeptat i mladých „tabula rasa“, tedy spolužáků?“ Při zjištění přibližného rámce financí, které potenciální investor byl ochoten vložit do tohoto projektu, bylo jasno. Je zapotřebí provést kroky, které budou ústit v „Den D“, tedy akci, ve které se dostanou ke slovu návrhy studentů, ovšem ve své reálné podobě.

Tady se nejedná o počítačové simulace, seminární práci za účelem získání zápočtu, či bodů umožňujícím splnit zkoušku. Tady jde o víc – tady se myslí dané kroky vážně! Konečně propojení studenta s praxí – a dokonce s podporou privátního sektoru!! Takový krok naplňuje mé 10 leté působení na fakultě s cílem přinést reálnou praxi i v duchu názvu fakulty „Obchodně podnikatelské“.

Únor 2015 již přinesl zcela jasné oslovení vedení univerzity s cílem realizace projektu „Open for business“. Jeho cílem je provést akci, jejímž cílem bude „Den D“. Open for business prezentuje otevřenou politiku podpory nápadů studentů s podporou a spoluprací komise odborníků, kteří ve svém volném čase ochotně



nabídnou studentům své zkušenosti i znalosti k přípravě a realizaci jejich námětů. Přesně v souladu s teorií projektového řízení sehrál IIV (jako „gatekeeper“) svou roli v dalším postupu. Bez další práce IIV by jistě celý projekt zůstal pouze v hlavách a na papíře dvou nadšenců.

Srpen 2015 tedy přinesl souhlas s navrženou strukturou projektu O4B a školní rok odstartoval pilotní projekt celé myšlenky. Po několika prezentacích akce se do prvního kola přihlásilo celkem 22 projektů, z nichž se po dohodě týmu O4B (včetně zástupce investora) dostaly do kola druhého celkem 3 projekty, které svým potenciálem oslovily zástupce z praxe dostatečně k tomu, aby zvážil svou investici ve skutečnou realizaci předložených myšlenek.

Finále kola druhého proběhlo v duchu slavného pořadu „Den D“, známého v západních zemích také jako „Dragon’s Den“. Prezentací finálního projektu se studenti snažili oslovit závěrečnou komisi s jasným podnikatelským záměrem tak, aby následně vznikla spolupráce mezi předkladatelem nápadu a investorem, jenž celou akci zaštítí svými potřebnými finančními prostředky.

V průběhu celé rok a půl trvající akce se jistě řada lidí naučila mnohému. Poučení, kterých se dostalo členům týmu, jistě zajistí hladký průběh dalšího ročníku, ať již v realizaci kohokoliv z fakulty. Nicméně – situace, kterými prošlo 22 předkladatelů projektů v prvním kole a 3 finalisté v kole druhé, stejně jako nabyté zkušenosti, jistě natrvalo změnilo pohled studentů na implementaci teorie do praxe – zvláště pak tam, kde mají za své myšlenky nést přímou odpovědnost na potenciálním nezdaru stejně tak, jako na finálním úspěchu (což je bezesporu cílem projektu).

Bylo mi ctí navrhnout ideu projektu, účastnit se celého řešení a z pozice předsedy finální komise i uzavřít první kapitolu projektu, jenž (snad) nastartuje úspěšný start našich studentů. Možná i v příštích letech proběhne podobný projekt, do něhož tímto co nejsrdčněji zvu všechny aktivní studenty! A možná se po letech tyto studenti objeví na fakultě v podobě investorů stejné akce... :-)

Projekt OPF Open for Business – pohled investora

Je to již rok, kdy jsem s Ing. Wernerem Bernátikem, Ph.D. hovořil o možnosti zapojení firmy REKOCHÉM, s.r.o. do univerzitního prostředí. Po několika debatách a návštěvách v jeho kabinetu v univerzitní budově na ulici Žižková, na které jsem strávil několik krásných studijních let, jsme se rozhodli pro realizaci dne D na OPF. Myšlenka podpory studentů dle vzoru známé televizní soutěže, kde soukromí investoři hodnotí projekty soutěžících a rozhodují se, zda investovat či ne, se pro nás stala tou nejlíbivější, především z toho důvodu, že se jako firma staneme přímo součástí univerzitního života.



Ve snaze uvést myšlenku k životu, jsme ke spolupráci přizvali Ing. Dominika Vymětala, DrSc., který je vedoucím Institutu interdisciplinárního výzkumu. Za jeho práci a podporu mu tímto velice děkuji, jakož to i celému jeho týmu. Celý tým IIV mi velmi pomohl a právě s jeho pomocí bylo možné projekt připravit, spustit a dovést ke stanovenému cíli.

Rozpracování projektu tak, aby mohl být předložen před vedení fakulty, si vyžádalo několik dalších schůzek a hodin práce, které se však při zpětném pohledu vyplatily. V průběhu sepisování pravidel projektu a jeho fungování, došlo k rozšíření ve smyslu dlouhodobé spolupráce investora se studentem, zatím co původní myšlenkou bylo pouze poskytnutí finančních prostředků pro studentův start up. Pracovní název projektu pomoci studentům den D, byl proto změněn na OPF Open for Business, ke kterému byla následně také zaregistrována doména www.open4business.cz.

Ve chvíli, kdy byl projekt takřka hotov, došlo ke schůzce s proděkanem pro rozvoj a vnější vztahy doc. Ing. Marianem Lebedzikem, Ph.D., pod jehož záštitou byla soutěž OPF Open for Business následně realizována. Ve snaze ochránit studenta, před investorem lačnickým po neotřelých nápadech studentů, vedení fakulty navrhlo několik změn, které dle mého názoru byly ku prospěchu soutěže a za které Vedení OPF děkuji.

Po konečných úpravách byl projekt O4B rozdělen do 2 kol, přičemž do prvního kola se přihlásili studenti s 22 projekty. Z prvního kola postoupili 3 studenti se svými projekty, kteří následně mohli využít konzultační činnosti pedagogů složených ze zaměstnanců OPF. Bez týmu pedagogů by projekt O4B nemohl být realizován, a proto jim za jejich práci velmi děkuji, především doc. Ing. Janě

Janouškové, Ph.D., Ing. Šárce Sobotovičové, Ph.D., Ing. Werneru Bernatíkovi, Ph.D., Ing. Karlu Stelmachovi, Ph.D. a v neposlední řadě Ing. Martinu Klepkovi.

Trvání druhého kola přesáhlo dva měsíce, které se nesly v duchu konzultací a práce na projektech tak, aby u závěrečné prezentace, která proběhla 7. dubna 2016, práce studentů oslnila investora. To se povedlo všem třem projektům, avšak bez dalších úprav byly k realizaci vybrány pouze dva z nich.

První ročník soutěže OPF Open for Business, byl pro mnohé z nás něčím novým a věřím, že všem, kteří se ho zúčastnili, přinese cennou zkušenost v jejich dalším podnikatelském snažení. Také pro mne to byla velice zajímavá a přínosná zkušenost a věřím, že další ročník projektu O4B bude ještě plodnějším než ten předchozí.

Bc. Radek Kowala
Manager ve společnosti Rekochem

Marek Schwarz – Infinity Pen - pohled finalisty

Na projektu Infinity Pen pracujeme s kolegou Karlem Wawreczkou přes rok. Po dokončení veškerých designových i technických záležitostí a vyhotovení prototypu produktu, jsme hledali způsob, jak projekt zafinancovat, abychom mohli začít vyrábět a dodávat produkt na trh. Vzhledem k tomu, že jsme oba studenti vysokých škol, nechtěli jsme se zadlužit u banky půjčkou.

Tou dobou jsem narazil na univerzitě na plakát soutěže „Open 4 business – otevřeme dveře tvému podnikání“, který mě zaujal a více informací jsem se dočetl na webových stránkách. Viděli jsme v této soutěži velkou příležitost. Nejen v možnosti financování projektů investorem, ale také možnost konzultovat projekt a podnikatelský záměr s odbornou porotou.

Účastnil jsem se tedy první informační schůzky, na kterou mohli přijít všichni studenti, které soutěž zaujala, a chtěli se dozvědět více. Zde bylo řečeno vše podstatné, tedy kdo je investor, jaká jsou pravidla, kdo může zaslat svůj nápad a jakým způsobem bude soutěž probíhat. S kolegou jsme vše probrali a shodli se, že se soutěže zúčastníme.

Po odevzdání podnikatelské příležitosti a vyhlášení výsledků prvního kola jsme byli vybráni do finálové trojky. Tím se nám otevřely dveře ke konzultacím s odbornou porotou soutěže, které zajistil investor. Díky nim jsme měli možnost propracovat podnikatelský záměr do posledních detailů. Dali nám spoustu rad a tipů jak záměr vylepšit a na co si máme dávat pozor. To bylo pro nás velmi důležité, protože doposud jsme neměli zkušenosti s vypracováním pl-

nohodnotného podnikatelského záměru. Také bylo pro nás přínosné prezentování projektu ve finálovém kole před porotou a zástupci firmy a odnášíme si tak další zkušenosti do života. Po vyhlášení výsledků byl náš projekt odbornou porotou doporučen investorovi a my tak máme nyní možnost realizovat náš nápad a dodat na trh zcela nový, neokoukaný produkt.



Na závěr bych rád soutěž „Open 4 business“ doporučil všem, které zaujala. Je to velká příležitost získat nové vědomosti a zkušenosti a věřím, že je velmi přínosná jak pro studenty, tak pro investory. Také bych rád poděkoval

za vstřícnost a pomoc ze strany poroty i zástupce firmy. Za Infinity Pen se těšíme na realizaci našeho projektu a také na další ročníky soutěže a inovativní nápady studentů.



Marek Schwarz

infinitypens.com

Inovace – vysavač nebo Facebook?

Poslední příspěvek týkající se inovací a s nimi souvisejícími aktivitami se zabýval objasněním pojmu inovace. Chceme-li inovace přesněji definovat, měli bychom také vědět, že existují jejich různé typy. Typů inovací je mnoho, lze je analyzovat z mnoha hledisek (technologického, předmětového, strategického apod.) a mohou se typově vzájemně překrývat.

Postupně si přiblížíme jednotlivé kategorizace inovací a začneme rozlišením těch, které řadíme do kategorie „technologické“. Tyto typy inovací definovala profesor-

ka New York University Melissa Schilling v roce 2010 ve své knize *Strategický management technologických inovací* a rozdělila je do čtyř skupin:

1. Inovace architektonické a komponentní (modulární) - Komponentní inovace zahrnují změny jednoho nebo více složek produktového systému bez výrazných změn celkového designu (mechanické rádio). Architektonické inovace mění celkový design systému nebo způsob spojení komponentů (walkman).
2. Inovace posilující a snižující způsobilost - Posilující inovace jsou založeny na existující zlepšující se znalostní bázi firem (mikroprocesory Intel), naopak způsobilost snižující inovace způsobují zastaralost výrobků firem (logaritmické pravítko versus kapesní kalkulačka).
3. Inovace radikální a přírůstkové - Radikálnost inovací spočívá ve stupni odlišnosti od předchozího existujícího produktu nebo procesů (LDC obrazovky). Přírůstkové inovace zahrnují pouze malou změnu (nebo úpravy) stávajícího stavu (nové modely iPodu).
4. Inovace produktové a procesní - Produktové inovace jsou součástí zboží a služeb (bezšáčkový vysavač či Facebook), procesní inovace spočívají ve způsobu podnikání, např. v technikách produkce nebo marketingu zboží a služeb.

Jak jsem již zmínila, výše uvedené čtyři typy inovací patří do kategorie inovací technologických (či chcete-li technických). Jistě odušíte, že existuje i kategorie druhá, netechnická, ale o tom až v příštím pokračování našeho miniseriálu.

Použité zdroje:

Nezval, P. a I. Majerová, 2014. *Rovnováha ekonomiky, zahraniční obchod a konkurenceschopnost vybraných zemí evropského hospodářského prostoru*. Karviná: SU OPF. ISBN 978-80-7248-902-2.

Schilling, M. A., 2010. *Strategic management of technological innovation*. Boston: McGraw-Hill. ISBN 978-0078029233.

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

Skrytá přání občanů – zkušenosti z dotazníkových akcí

Zpracovávání strategického dokumentu zbožné přání představitelů obce, ale obce není jednostranná záležitost. Vždy i samotných občanů, kteří po celá léta se bude jednat, v konečném důsledku, v obci žijí a svým představitelům dali o tom, jak moje a zároveň naše obec důvěru v obecních volbách. I oni čekají bude v budoucnu vypadat. Není to jen na svou šanci říct svůj názor.

Není to lehké, nastavit se zrcadlu vní-
mavého občana. Do budoucna Vám to
může přinést mnoho užitku. Z mých
zkušeností vyplynulo, že právě výsled-
ky otevřených otázek byly předmětem
dlouhých diskusí zastupitelů při tvorbě
návrhu strategického dokumentu, hlav-
ně při vymezování důležitých problémů
k řešení. Pochopila jsem, že nebylo dů-
ležité zastřešující „chybí parkovací mís-
ta“, ale zastupitelé si cenili toho, že ob-
čané sami vytypovali lokality, kde se buď
nedodržují pravidla pro parkování, nebo
naopak by se mohla chybějící místa vy-
tvořit, aniž by se narušil ráz okolního
místa. Netýká se to jen údržby a mo-
dernizace technické infrastruktury jako
jsou chodníky, veřejné osvětlení či míst-
ní komunikace.

Občané jsou zdrojem kreativity i pro
návrhy na podporu společného soužití.
Můžeme zjistit, která obecní akce je ob-
líbená, hojně navštěvovaná a proto se
stále obci vyplatí ji podporovat. Na dru-
hé straně lze pro změnu zjistit, co pro
snadnější život v obci z hlediska občan-
ské vybavenosti postrádají, a Vy sami
zhodnotíte, zda obec má zdroje tuto
stránku rozvíjet (bankomat, rozšíření
ordinačních hodin, služby pro seniory,
provoz místní pošty).

Chápu, že zpracování výsledků vybra-
ných otevřených otázek je složitější,
především najít společného jmenovatele
problému a potom k němu přiřadit dal-
ší možnosti řešení. Výsledek však stojí
za to. Dozvíte se více, než z otázky, kde

je lze jen vybírat z předpřipravené mož-
nosti. Občan tak opravdu vyjádří svůj
názor. Ze zkušeností vyplynulo, že ote-
vřenou otázku zodpovědělo více jak 2/3
občanů, od kterých jsme dostali vyplně-
ný dotazník. V některých otázkách jsme
zaznamenali i rekordní počet nápadů,
bylo to 4,5 nápadu a podnětu na jed-
noho občana!

Nejvíce se nám osvědčily otázky týka-
jící se volnočasových a kulturních akcí
v obci, dále pak optimální rozmístění
kontejnerů na tříděný odpad či co obča-
né považují za důležitou součást jejich
obce. Zajímavé názory přinesla i otázka,
která navedla občana na myšlenku for-
mulace zásadního problému v obci a co
by navrhoval k jeho řešení.

Netvrdím, že můžete všechna přání,
která zjistíte z dotazníkové akce, svým
občanům splnit. Nicméně podporuje
to vzájemnou komunikaci mezi Vámi,
představiteli obce, a Vašimi partnery –
občany. Někdy jsou to diskuse emotiv-
ní, výbušné, ale přeci jen jde nám všem
o jedno – aby se v naší obci dobře žilo,
vycházeli jsme se svými sousedy a po-
kud bude třeba, uměli si vzájemně po-
moci.

Přeji Vám ve Vaší práci pro obec hod-
ně zdaru, podnětné občany, kteří chtě-
jí totéž co Vy – lepší budoucnost pro
Vaši obec. Proto nebojme se otevřených
otázek i práce navíc při jejich vyhodno-
cování a následně „osazování“ vzniklých
nápadů do akčního plánu!

Ing. Jarmila Šebestová, Ph.D.
Katedra podnikové ekonomiky a managementu

Užitečné odkazy

V této sekci opět uvádíme aktualizaci některých odkazů týkajících se operačních programů. Na všech těchto adresách najdete možnost se přihlásit k odběru novinek e-mailem.

Pro podnikatele je důležitý program OPPIK. Odkaz na jeden z komplexních portálů, kde najdete téměř vše, je **<http://www.oppiik.cz/>**.

Zejména si povšimněte odkazu na **<http://www.oppiik.cz/dotacni-programy/inovace>**. V srpnu se očekává vyhlášení výzvy na inovační projekty v rámci programu Inovace OP PIK. Výzva se bude týkat podniků všech velikostí.

Aktuální informace o výzvách pro podnikatele uvádí zprostředkující firma Czechinvest na portálu: **<http://www.czechinvest.org/>**, konkrétně na odkazu **<http://www.czechinvest.org/aktualni-vyzvy>**.

Pro podnikatele, ale i pro obecnou informovanost dobře slouží portál Dotační info firmy Cyrrus advisory: **<http://www.dotacni.info/>**.

Agentura Czech Trade provozuje portál: **<http://www.businessinfo.cz/>**.

O programu Životní prostředí pravidelně informuje ministerstvo ŽP na portále: **<http://www.opzp.cz/>**. Z 36 vyhlášených výzev je ještě celá řada otevřených pro příjem žádostí.

Ministerstvo pro místní rozvoj spravuje velmi užitečný portál strukturální-fondy.cz, na kterém pravidelně zveřejňuje nové akce, vždy v první řadě orientované na aktuální měsíc: **<http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Kalendar-akci>**.

Ministerstvo práce a sociálních věcí, které spravuje operační program Zaměstnanost, vyhlásilo v poslední době celou řadu výzev: **<https://www.esfcr.cz/aktuality>**

A konečně, ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy velmi často inovuje svůj portál: **<http://www.msmt.cz/strukturalni-fondy-1/aktualni-informace-op-vvv>**

Chystáte se podat projektovou žádost v některém z operačních programů?

Potřebujete kompetentní analýzy jako podklad k žádosti zpracované renomovanou institucí?

Obratťte se na Institut interdisciplinárního výzkumu
Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné!

Připravíme, zajistíme:

- » Analýzu cílových skupin
- » Analýzu sociální situace v regionu
- » Analýzu trhu v regionu
- » Analytickou část Místního akčního plánu rozvoje vzdělávání ve Vašem ORP
- » Podporu přípravy podnikatelského záměru
- » Dotazníkové akce k zajištění uvedených analýz

Analýzy připravují a provádějí zkušení pedagogičtí pracovníci
Obchodně podnikatelské fakulty s dlouholetou praxí ve svých oborech.

Chcete zlepšit komunikaci s občany i navenek?

Zajistíme přípravu komunikační strategie obce podle Vašich představ.



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



NĚKTERÉ REFERENCE Z OBLASTI VEŘEJNÉ SPRÁVY



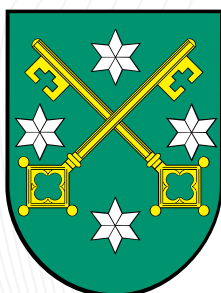
Velká Polom



Hrádek



Vělopolí



Petrovice u Karviné



Střítež



Malá Bystřice



Komorní Lhotka



Slezská Ostrava



Statutární město
Karviná



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



Kontakty:

Institut interdisciplinárního výzkumu

Slezská univerzita v Opavě

Obchodně podnikatelská fakulta v Karvině

Univerzitní náměstí 1934/3

733 40 Karviná

Email: iiv@opf.slu.cz

Webové stránky: www.iivopf.cz

Facebook: www.facebook.com/iivopf