



JOURNAL OF VALUATION AND EXPERTNESS

editor-in-chief: Ing. Jakub Horák, MBA

managing editor: Ing. Jiří Kučera and Ing. Eva Kalinová

chairman of the editorial board: Ing. Veronika Machová, MBA

Published by:

The Institute of Technology and Business in České Budějovice

School of Expertness and Valuation

Okružní 517/10

370 01 České Budějovice

Tel.: +420 380 070 218

e-mail: horak@mail.vstecb.cz

<http://journals.vstecb.cz/publications/Journal-of-valuation-and-expertness>

ISSN 2533-6258 (Online)

Periodicity: Twice a year

Since 2016

Date of issue: December 2020

EDITORIAL BOARD/EDIČNÍ RADA

Ing. Veronika Machová, MBA – chairman

The Institute of Technology and Business in České Budějovice

prof. Ing. Marek Vochozka, MBA, Ph.D., dr. h. c.

The Institute of Technology and Business in České Budějovice

prof. Ing. Jan Váchal, CSc.

The Institute of Technology and Business in České Budějovice

doc. Ing. Eva Vávrová, Ph.D.

Mendel University of Brno

Ing. František Milichovský, Ph.D., MBA, DiS.

Brno University of Technology

Dr. Lu Wang

Zhejiang University Finance Economics, China

Ing. Ondrej Stopka, Ph.D.

The Institute of Technology and Business in České Budějovice

doc. Ing. Jarmila Straková, Ph.D.

The Institute of Technology and Business in České Budějovice

PaedDr. Mgr. Zdeněk Caha, MBA, Ph.D., MSc.

The Institute of Technology and Business in České Budějovice

Ing. Filip Petrách, Ph.D.

University of South Bohemia in České Budějovice

Ing. Simona Hašková, Ph.D.

The Institute of Technology and Business in České Budějovice

Ing. Vojtěch Stehel, MBA, PhD.

The Institute of Technology and Business in České Budějovice

Ing. Jaromír Vrbka, MBA, PhD.

The Institute of Technology and Business in České Budějovice

Ing. Zuzana Rowland, MBA, PhD.

The Institute of Technology and Business in České Budějovice

Mgr. Petr Šuleř, PhD.

The Institute of Technology and Business in České Budějovice

Content/Obsah

DEVELOPMENT OF THE TRADE BALANCE OF THE V4 STATES DURING CRISIS.....	1
VÝVOJ OBCHODNÍ BILANCE STÁTŮ V4 V DOBĚ KRIZE.....	2

Nikola Kučerová, Tomáš Krulický

DEVELOPMENT OF INFLATION IN THE CZECH REPUBLIC COMPARED TO V4 STATES	15
VÝVOJ INFLACE ČESKÉ REPUBLIKY V POROVNÁNÍ SE STÁTY V4.....	16

Zuzana Matušková, Eva Kalinová

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION OF ENTERPRISES PROVIDING PUBLIC SERVICE.....	25
HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU ZABÝVAJÍCÍHO SE SLUŽBAMI VEŘEJNÉHO CHAREKTERU.....	26

Svatopluk Janek, Jakub Horák

BARRIERS FACED BY A COMPANY ENTERING A SPECIFIC MARKET, PPE MARKET	47
PŘEKÁŽKY PŘI VSTUPU FIRMY NA KONKRÉTNÍ TRH, TRH OOP	48

Iveta Koloušková, Veronika Machová

ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY OF SMEs OPERATING IN THE FIELD OF REAL ESTATE.....	58
ANALÝZA FINANČNÍ STABILITY MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ PŮSOBÍCÍCH V OBLASTI NEMOVITOSTÍ	59

Jiří Kučera, Eva Kalinová

BARRIERS FACED BY A COMPANY ENTERING A SPECIFIC MARKET, PPE MARKET

Iveta Koloušková¹, Veronika Machová¹

¹ School of Expertness and Valuation, Institute of Technology and Business in České Budějovice, Czech Republic

Abstract

The topic of barriers preventing a company's entry into the PPE market is particularly serious at this time of the pandemic. Therefore, a goal was chosen, which included the identification and evaluation of barriers preventing entry into the market for the sale of personal protective equipment during the SARS-CoV-2 pandemic. To obtain data, I decided for a questionnaire survey. We assumed that a newly established company faced the same obstacles as an already established company. A total of thirteen barriers emerged from the research, including dynamic price changes, fluctuations in demand due to low customer interest, unpredictable supervisory practices and poor pricing policies for small operations, extreme seasonality and long delivery times and customs, along with transport. The most serious barriers not only when a company selling PPE enters the market, but also during the business itself, included the unclear future of mandatory state measures, state bureaucracy and competition as this market was now oversaturated and due to the current pandemic crisis it was unclear how the overall situation will continue to evolve. Companies considered the loss of income and all the requisites required by the Czech Trade Inspection Authority to be the largest barriers.

Keywords: microeconomics, barriers, market entry

PŘEKÁŽKY PŘI VSTUPU FIRMY NA KONKRÉTNÍ TRH, TRH OOP

Iveta Koloušková¹, Veronika Machová¹

¹ Ústav znalectví a oceňování, Vysoká škola technická a ekonomická v Českých
Budějovicích, Česká republika

Abstrakt

Téma překážky při vstupu firmy na trh OOP je obzvlášť závažná v této době pandemie. Proto byl zvolen cíl, který zahrnoval identifikaci a hodnocení překážek při vstupu firmy na trh prodeje osobních ochranných pomůcek v době pandemie SARS-CoV-2. K získání dat jsem se rozhodla pro dotazníkové šetření. Vycházely jsme z toho, že nově vznikající firma se potýkala se stejnými překážkami jako již firma zavedená. Z výzkumu vzešlo celkově třináct bariér, byly jimi dynamická změna cen, výkyvy v poptávce vznikaly kvůli malému zájmu zákazníků, dále nepředvídatelná dozorová praxe a špatně nastavená cenová politika vůči malým provozům, extrémní sezónnost a dlouhé dodací termíny a clo společně s dopravou představovaly minimální překážky. K těm nejzávažnějším bariérám nejen při vstupu firmy prodávající OOP na trh, ale i v samotném průběhu podnikání patřila nejasná budoucnost povinných opatření státu, státní aparatura, konkurence, jelikož tento trh byl nyní přesycen a vzhledem k současné pandemické krizi bylo nejasné, jak se celková situace bude dál vyvíjet. Za největší firmy považovaly výpadek příjmu a veškeré náležitosti požadující Česká obchodní inspekce.

Klíčová slova: mikroekonomie, překážky, vstup na trh

Úvod

V současné pandemické krizi vzrostla celosvětová poptávka po zdravotnických potřebách. Existující obchodní překážky stále omezují přístup k těmto produktům a jejich výroba je proto zbytečně nákladná. Protekcionismus není v tuto chvíli správná cesta, když je celosvětová krize tohoto rozsahu na nás (Bown, 2020). Sociální a ekonomická krize zapříčiněná pandemií COVID-19 směřovala digitální finance k neodvratnému trendu, jenž poskytuje podporu v podnikání, pracovních místech a živobytí milionů lidí celého světa (Ramos, Steiner, 2020). Za této nynější neobvyklé krize začíná být digitalizace značně důležitější než kdykoli v historii. Digitální finance informují o nových rizicích, o kterých se v současném výzkumu stěží debatuje. Přestože se předpokládají skvělé výhledy digitálních financí, tak pod působením COVID-19 posílí i bariéry získání systematického rozvoje. Digitální finance pronikají do

novodobé vývojové éry, kterou lidé bezprostředně potřebují k přebudování svého osobního života. Digitální hrozby však budou také častější než kdykoli předtím. Doposud se nezhotoval normativní a objemný digitální finanční systém, který by se adaptoval do rychlého rozvoje digitalizace. Jak již bylo podotknuto výše, digitální dostupnost a zabezpečení dat ukazují rostoucí nepokoj, jenž má často vliv na nejzranitelnější země s méně rozvinutými schopnostmi (Miao, 2020).

Dalšími překážkami je blokáce vnitrostátní a zahraniční dopravy, kdy online objednávky ovlivní datum dodání. Zamořské země postupně omezily přístup čínských lodí a omezily postup při vstupu na území (14denní karanténa), což vede k prodloužení nepravidelné doby kotvení lodí a extrémně komplikovaným karanténním postupům. Některé země začaly zejména uzavírat své hranice a přístavy pro celní odbavení, což ztěžuje deklaraci vývozu a zvyšuje možnost stoupajících nákladů na námořní dopravu (Analysis and Suggestions on the impact of COVID-19 on China's computer industry, 2020).

Omezení vývozu, požadavky a preventivní nákupy vlády ilustrují, že obchodní dohody – dokonce i velmi hluboké integrační ujednání, jako je EU – nejsou závazná omezení pro vlády, aby blokovaly obchod, když to považují za bytí v národním zájmu. WTO (Světová obchodní organizace) v zásadě zakazuje vývoz zboží, protože se jedná o kvantitativní omezení obchodu. Článek XI: 2 GATT (Všeobecná dohoda o clech a obchodu) však umožňuje dočasný export, zákazy nebo omezení k prevenci nebo zmírnění kritického nedostatku potravin a základních produktů. V praxi je důležitější ustanovení o obecných výjimkách čl. XX písm. b) WTO, který umožňuje obchodní opatření nezbytná k ochraně lidského, zvířecího nebo rostlinného života nebo zdraví – a tedy stanoví současná opatření závazná pro mnoho zemí (Bown, 2020).

Jak nedávno poznamenali Evenett a Winters (2020) – výhody plynoucí jednotlivým národům ze snížených dovozních přírážek se vytrácí v důsledku nedostatku zdravotnického materiálu a léků, které mohou dovézt za dostupné ceny. Důležité je, že pokud jsou informace od Global Trade Alert správné, více než 80 vlád v letošním roce snížilo nebo zrušilo dovozní cla na zdravotnický materiál a léky (Bown, 2020).

Bilotta (2020) pojednává o společnosti Big Tech, která se pravděpodobně kvůli mimořádné události COVID-19 objeví jako silnější kvůli obrovskému nárůstu poptávky po veřejných, maloobchodních a podnikových digitálních službách. Tento megatrend upevnil dominantní tržní postavení digitálních nadnárodních společností – téměř všech trhů z USA a EU, což vyvolalo kritické otázky od ambicí EU po technologické suverenitě až po mnohem naléhavější otázku, jak by měly být zisky Big Tech zdaněny. Otázka „digitální daně“ - již zdroj živé mezinárodní debaty před COVID-19 - se dostala do popředí pozornosti, protože by to byl důležitý nástroj pro vlády, které naléhavě potřebují získávat peníze na financování post-pandemického hospodářského oživení.

Dnešní příklad pandemie COVID-19 jasně naznačuje, že organizace s více zúčastněnými stranami – zejména těmi, které využívají centrální sklad – jsou a budou schopny fungovat déle než společnosti působící samostatně na trhu. Protože v případě problémů jednoho účastníka nákupní skupiny je možné převést zaměstnance, zásoby do „zdravých“ fungujících jednotek. Na druhou stranu lze finanční pomoc (rozšířené obchodní úvěry, půjčky) zahájit okamžitě, aby se společnost udržela na trhu, než bude schválena a implementována vládní podpora pro tyto jednotky (Zimon, 2018).

Cílem práce je identifikovat a hodnotit překážky při vstupu firmy na trh prodeje osobních ochranných pomůcek v době pandemie SARS-CoV-2. Pro zaručení cíle jsme zvolili následující výzkumné otázky:

VO1: Jaké jsou překážky při vstupu na trh prodeje OOP?

VO2: Jaké překážky převažují?

VO3: Jak významné jsou jednotlivé překážky?

Literární rešerše

V návaznosti na tuto pandemii vyvinulo mnoho zemí nové metody digitální komunikace, u nichž se dříve nepředpokládalo, že by měly velký význam. Například ve Velké Británii se rozšířená digitální komunikace vyvíjela prostřednictvím strukturovaných formátů, včetně Discourse Digital Health Network – diskuse a spolupráce pro Spojené království a mezinárodní komunity digitálního zdraví. Nejhuře zasažená odvětví v důsledku tohoto blokování jsou prodej, výroba, doprava (letecký a automobilový průmysl) a cestovní ruch (Goel et al., 2020). Dramatický nárůst pacientů COVID-19 hospitalizovaných současně v mnoha zemích během první vlny pandemie vedl k velmi vysoké poptávce po FFP (Filtering Face Piece – filtrační obličejová maska) respirátorech, která celosvětově výrazně převyšovala výrobní kapacitu (Strasser, Schlich, 2020). Článek se zabývá tématem vypuknutí COVIDu-19, který má za následek nedostatek osobních ochranných prostředků (OOP) na celém světě. Tento nedostatek má za následek zvýšení výroby OOP za účelem uspokojení poptávky a v důsledku toho se na trh dostalo několik nestandardních zařízení (Forouzandeh, O'dowd, Pillai, 2020). Vyskytl se zřetelný nedostatek jasnosti v tom, jak se OOP získávají, jakmile nebudou k dostání v pandemických skladech. Ať už je to prostřednictvím dodavatelského řetězce NHS – Národní zdravotní služby nebo soukromých prostředků, je zapotřebí, aby byla zajištěna plynulá nabídka (Flear, de Ruijter, McKee, 2020). K pokrytí současné poptávky a vzhledem k pravděpodobnému scénáři budoucího nedostatku došlo k robustním nákupům respirátorů FFP a několik producentů zemí se rozhodlo omezit vývoz OOP na ochranu svého vlastního trhu (The Moscow Times, 2020).

Extrakti dat a rychlou analýzu doplnila krátká pozorovací studie, kde první autor zaznamenal typy obličejových masek, obličejových krytů a jejich nedostatek dodávky. Mnoho zemí po celém světě rozšiřuje, dekontaminuje a znovu používá OOP, kde je kritický nedostatek pro zdravotnické pracovníky v první linii, ale pouze pro nouzové použití. Tato bezprecedentní potřeba bude pokračovat vzhledem k absenci vakcíny a výskytu postupných vln SARS-CoV-2 na celém světě; a pravděpodobná vysoká poptávka po OOP ze strany lékařské a ošetrovatelské profese je přes COVID-19 (Rubio-Romero et al., 2020; European Commission, 2020). Tato studie má kvantitativní přístup a aplikuje návrh dat panelu. Výzkumné vzorky byly získány od společností kótovaných na hlavním trhu Bursa v Malajsii v letech 2011 až 2013. Údaje pro tento výzkum byly získány od Thomson Reuters DataStream Profesionální (DataStream) a výroční zprávy společností z let 2011 až 2013 (Yousefi Nejad, Ahmad, Talib, 2017). Cílem tohoto výzkumu bylo zjistit rozměry potenciálních uživatelů ochranných dýchacích prostředků a možný nesoulad mezi jejich antropometrickými charakteristikami a testovacími panely vhodnými pro použití v respirátoru navrženými Los Alamos National Laboratory (LANL), Národním institutem pro bezpečnost a ochranu zdraví při práci (NIOSH). Byl proveden antropometrický průzkum, který zahrnoval 11 měření založených na ISO / TS 16976–2 a ISO

15535 k zajištění nejvyšších možných standardů, a celkem 474 pracovníků (ženy: 229, muži: 245) ve věku 18–66 let průzkumu (Rodríguez et al., 2020).

Je kladeno za cíl popsat současnou krizi pandemie a osobních ochranných prostředků (OOP) COVID-19 ve Velké Británii. Tyto lekce jsou poté aplikovány a porovnány s nedávnou odpovědí na coronavirus. Uvádí se zde metoda v podobě podrobného rozhovoru s britským biomedicínským malým a středním podnikem se sídlem v Šanghaji v Číně za účelem informování o budoucím nákupu OOP (Harvey, 2020). Výzkum se zabýval finančními poměry skupiny polských komerčních malých a středních podniků. Výsledné analýzy vyplývající z výzkumu se týkaly 64 společností, z nichž 42 působilo v GPO a 22 bylo samostatných jednotek. Finanční poměry byly vypočítány na základě finančních výkazů za roky 2015-2018. Primárním cílem analýzy je srovnání vybraných finančních ukazatelů mezi oběma skupinami (Meijer et al., 2019) Statistické metody použité pro statistické analýzy byly vybrány podle výzkumných problémů – omezení nedostatku know-how u firem. Srovnávací charakteristiky podniků z obou skupin – malých a středních podniků vycházely ze souboru popisných statistik (průměr, medián, směrodatná odchylka i minimum a maximum) pro vybrané finanční ukazatele společností ze srovnávaných skupin. K určení míry alternativní velikosti OOP, provedli (Flynn, Keller, DeLaney, 2017) metodu v podobě webové kontroly výrobců OOP. Sedm hlavních výrobců OOP (kteří nebudou jmenováni), kteří zde byli posouzeni, bylo původně identifikováno jako součást formativního výzkumného úsilí NIOSH (DeLaney, 2012). Byly vybrány, protože jsou dobře známé napříč odvětvími s národními distribučními kanály. Online nabídky produktů (webové stránky a katalog, jsou-li k dispozici) každého výrobce byly zkontrolovány, aby se zjistilo, jaké typy produktů nabízejí.

Ke splnění cíle a zodpovězení výzkumných otázek se osvědčuje jako nejlepší metoda dotazníkové šetření.

Metodika

Problém, který jsme si zvolili jako předmět průzkumu, jsou „překážky při vstupu firmy na konkrétní trh“. Jak již z literární rešerše vyplývá, překážky při prodeji OOP jsou významným faktorem, mnohdy až natolik, že firmy nemusí být vůbec výdělečné. Na základě studia této problematiky jsme si zvolili kvantitativní výzkum.

K získání dat jsme se rozhodli pro dotazníkové šetření, protože je jednak nejfrekventovanější metodou zjišťování údajů, tak i pro můj účel též nejvhodnější metodou, a to zejména proto, že jej mohou využít ve formě online vyplnění, což bude nejsnadnější, nejrychlejší a nejpohodlnější nejen pro nás, ale i pro oslovené respondenty. Vycházíme z toho, že nově vznikající firma se bude potýkat se stejnými překážkami jako již zavedená firma, proto dotazník bude určen pro cca 30 respondentů, a to pro majitele či manažery, již fungujících podniků s OOP např. Respirátory.cz, Fabble, s. r. o., TOREX BOHEMIA s. r. o., nanoSPACE s. r. o.

Dotazník obsahuje celkem 10 otázek, které se týkají možných překážek.

Ke zjištění první výzkumné otázky – Jaké jsou překážky při vstupu na trh prodeje OOP, jsou v dotazníku koncipovány otázkami č. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9.

Ke zjištění druhé výzkumné otázky – Jaké překážky převažují, jsou v dotazníku koncipovány otázkami č. 5, 6, 8, 9.

Ke zjištění třetí výzkumné otázky – Jak významné jsou jednotlivé překážky, jsou v dotazníku koncipovány otázkami č. 1, 2, 5, 6, 10.

Získaná data zhotovíme do tabulek a celkovou výslednici pro lepší přehled zpracujeme do grafů.

Výsledky

Ke kvantitativnímu vyhodnocení jsme využily data získaná z dotazníkového šetření, které jsem aplikovala na již zmíněný dotazník. Počet zkoumaných firem je v počtu 11 z celkových 30 oslovených. Získaná data jsme zpracovaly do tabulky a celkovou výslednici jsme znázornily, pro lepší přehled, do sloupcového grafu. Škála hodnocení je obodována na základě počtu zodpovězených odpovědí.

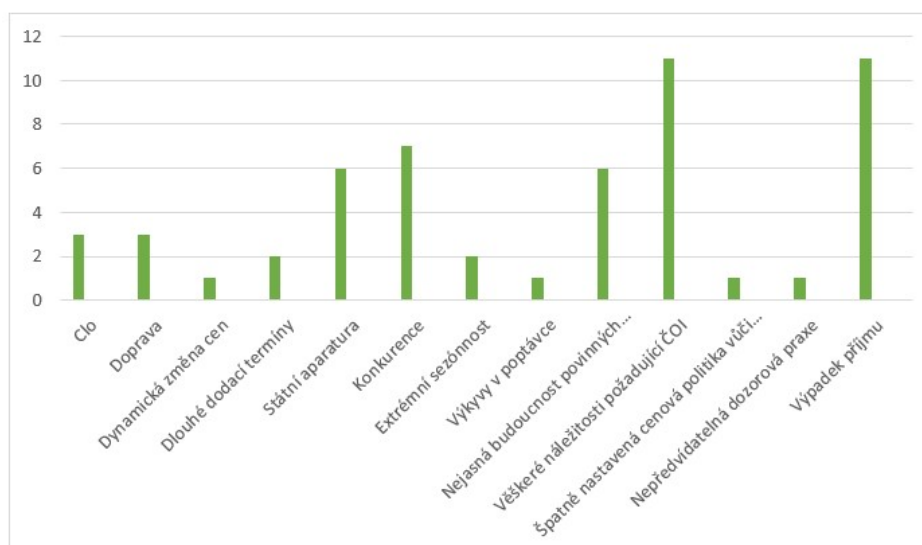
Tabulka 1: Seznam překážek firem zabývajících se prodejem OOP

Překážky	Škála hodnocení od 1-11 dle převahy a významnosti
Clo	3
Doprava	3
Dynamická změna cen	1
Dlouhé dodací termíny	2
Státní aparatura	6
Konkurence	7
Extrémní sezónnost	2
Výkyvy v poptávce	1
Nejasná budoucnost povinných opatření státu	6
Veškeré náležitosti vyžadující ČOI	11
Špatně nastavená cenová politika vůči malým provozům	1
Nepředvídatelná dozorová praxe	1
Výpadek příjmů	11

Zdroj: Vlastní zpracování.

Tabulka č. 1 značí celkem třináct překážek a to clo, výpadek příjmu, doprava, špatně nastavená cenová politika vůči malým provozům, změna cen, dlouhé dodací termíny, nepředvídatelná dozorová praxe, státní aparatura, konkurence, extrémní sezónnost, výkyvy v poptávce, nejasná budoucnost povinných opatření státu, veškeré náležitosti požadující ČOI (Česká obchodní inspekce).

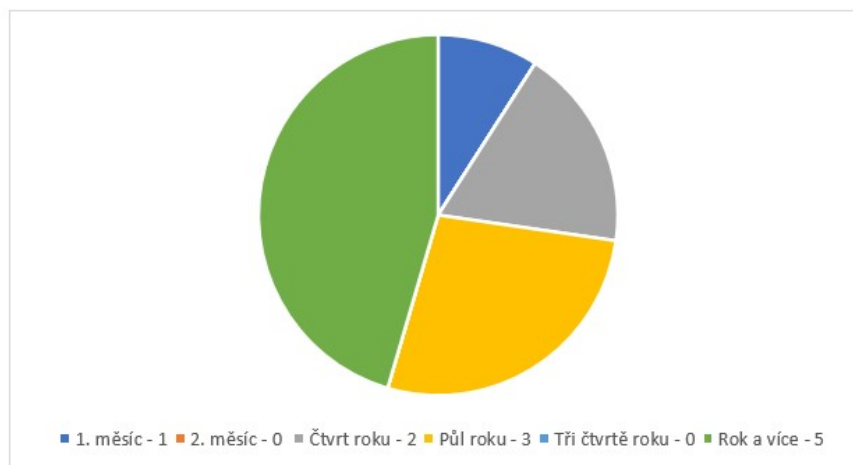
Graf 1: Množství překážek u firem zabývajících se prodejem OOP



Zdroj: Vlastní zpracování.

Jak vyplývá z celkového hodnocení tabulky a grafu č. 1, za největší a nejčastější překážky při vstupu na trh prodeje OOP jsou náležitosti, které požaduje ČOI – Česká obchodní inspekce, výpadek příjmu, konkurence. Dalšími převládajícími překážkami vyšla státní aparatura a nejasná budoucnost povinných opatření státu.

Graf 2: Výpadek příjmu u 11 oslovených firem



Zdroj: Vlastní zpracování.

Strukturu výpadku příjmu s jeho následky vidíme na grafu č. 2. Pět z nich výpadek příjmu ohrozí až po roce, možná i více, ale většinu výpadek příjmů ohrožuje již do půl roku od daného výpadku příjmu.

Diskuse výsledků

VO1: Jaké jsou překážky při vstupu na trh prodeje OOP?

K zodpovězení první výzkumné otázky vycházíme z výsledků dotazníkového šetření, které bylo koncipováno tak, aby se zjistily možné překážky, se kterými se potýkají firmy v samotném

průběhu podnikání. Vycházíme z toho, že tytéž překážky jsou zásadní při vstupu firmy na trh prodeje OOP. Podle zkoumaných firem vyšlo celkově třináct překážek – clo, výpadek příjmu, doprava, špatně nastavená cenová politika vůči malým provozům, změna cen, dlouhé dodací termíny, nepředvídatelná dozorová praxe, státní aparatura, konkurence, extrémní sezónnost, výkyvy v poptávce, nejasná budoucnost povinných opatření státu, veškeré náležitosti požadující ČOI (Česká obchodní inspekce). Tyto překážky jasně vidíme ohodnocené v tabulce č. 1 a barevně, zeleně, označené v grafu č. 1., kde je podle velikosti vytyčena stupnice jejich významnosti.

Z překážek vyznačených v části „Úvod“ se s odpověďmi oslovených firem shodují pouze dvě. Těmi jsou blokace vnitrostátní a zahraniční dopravy a tím způsobená i další překážka, tedy dlouhé dodací termíny podle Analysis and Suggestions on the impact of COVID-19 on China's computer industry, (2020).

Podle Ramose, Steinera a Míaa, (2020) se hrozba digitálních financí a embargo (omezení vývozu či dovozu zboží) podle Bowna, 2020 ve výzkumu u jedenácti firem nepotvrdily.

VO2: Jaké překážky převažují?

Jak vyplývá z celkového hodnocení zelené tabulky a grafu č. 1, za největší překážky při vstupu na trh prodeje OOP jsou náležitosti, které požaduje ČOI – Česká obchodní inspekce, která je společně s výpadkem příjmu ohodnocena číslem 11, jelikož tolik bylo firem a všech se to týká a dále konkurenci považuje 7 firem za jednu z nejčastějších překážek. Dalšími převládajícími překážkami vyšla s celkem 6 odpověďmi nejasná budoucnost povinných opatření státu a státní aparatura.

Toto jsou převažující bariéry, které byly získány na základě odpovědí z dotazníkového šetření. Převažující, minimálních a samozřejmě i celkových překážek může být více, ovšem z odpovědí daných jedenácti firem vzešly pouze tyto překážky.

VO3: Jak významné jsou jednotlivé překážky?

Na základě výsledků bylo zjištěno, že nejvýznamnějšími překážkami jsou ty, která jsou na škále ohodnoceny 11-6 body. Za stěžejní lze považovat výpadek příjmů a sortiment, který tvoří pouze OOP. Strukturu výpadku příjmu s jeho následky vidíme na grafu č. 2. Z 11 firem, které mi tuto informaci poskytly, by 5 z nich výpadek příjmu ohrozil až po roce, možná i více, ale většinu by výpadek příjmů ohrozil už do půl roku od daného výpadku příjmu. Významnost daných překážek závisí také na velikosti podniku, například u mikro podniku bylo zjištěno, že jeho největší překážkou je právě špatně nastavená cenová politika vůči těmto malým provozům, zatímco u větších firem považují za největší překážky konkurenci, dopravu a ku příkladu dlouhé dodací termíny.

Zatímco malou významnost obsadily překážky s hodnocení třech a méně bodů. To představují následující bariéry: dynamická změna cen, výkyvy v poptávce, nepředvídatelná dozorová praxe, špatně nastavená cenová politika vůči malým provozům, extrémní sezónnost, dlouhé dodací termíny, clo a doprava.

Závěr

Jak již bylo prezentováno, cílem práce bylo identifikovat a hodnotit překážky při vstupu firmy na trh prodeje osobních ochranných pomůcek v době pandemie SARS-CoV-2. Pro zaručení cíle jsme zvolily výzkumné otázky typu, jaké jsou vůbec překážky při vstupu na trh

prodeje OOP, které z nich převažují, respektive, které jsou nejčastější a jak moc jsou jednotlivé překážky pro dané firmy významné. Cíl práce byl splněn.

Podle zkoumaných firem vyšlo celkově třináct překážek a to clo, výpadek příjmu, doprava, špatně nastavená cenová politika vůči malým provozům, změna cen, dlouhé dodací termíny, nepředvídatelná dozorová praxe, státní aparatura, konkurence, extrémní sezónnost, výkyvy v poptávce, nejasná budoucnost povinných opatření státu, veškeré náležitosti požadující ČOI (Česká obchodní inspekce). Tyto překážky jsou stejné jak při vstupu na trh prodeje OOP, tak i v samotném průběhu podnikání.

Překážky typu dynamická změna cen, výkyvy v poptávce, kvůli malému zájmu zákazníků, nepředvídatelná dozorová praxe a špatně nastavená cenová politika vůči malým provozům získaly jeden bod na škále hodnocení dle převahy a významnosti. Pro firmy tudíž dané překážky představovaly minimální riziko. Dva body patřily extrémní sezónnosti a dlouhým dodacím termínům. Clo společně s dopravou získaly tři body na škále hodnocení dle převahy a významnosti. Oslovené firmy se tudíž potýkaly s prodlouženými termíny dodání od svých dodavatelů, což mohlo narušit jejich následný prodej a spokojenost jejich zákazníků. K těm nejzávažnějším bariérám nejen při vstupu firmy prodávající OOP na trh, ale i v samotném průběhu podnikání patřila nejasná budoucnost povinných opatření státu a státní aparatura se umístily s šesti body a konkurence se sedmi body. Tento trh je nyní přesycen a vzhledem k současné pandemické krizi je nejasné, jak se celková situace bude dál vyvíjet. Za největší ovšem firmy považovali výpadek příjmu a veškeré náležitosti požadující ČOI, které měli jedenáct bodů. Bez příslušného příjmu nemohou podniky prosperovat a hrozí jim krach. Pokud nesplní povinné náležitosti týkající se prodeje OOP, přijde na to Česká obchodní inspekce, od které firmám také hrozí krach či jinak závažná sankce.

Tyto překážky se ovšem mohou během času změnit. Jak již z uvedeného textu vyplývá, po celkové pandemické krizi se zcela minimalizuje překážka nejasné budoucnosti povinných opatření státu, která se týkala nejasnosti v prodeji OOP. Též překážky ovlivní ku příkladu změna konkurence a její nabídka produktů její strategický přístup ke klientům. To může být např., že již zaběhlá firma nenabízí nejen sortiment v kamenném obchodě, ale vzhledem k technickému pokroku zrealizuje e-shop. Tato situace může být i opačná, tedy na základě nedostatečného průzkumu trhu začínající fa založí pouze kamenný obchod bez jiné další možnosti prodeje.

Reference

Analysis and Suggestions on the impact of COVID-19 on China's computer industry, 2020. Credit Evaluation Center of China Export Credit Insurance Corporation, China Trade Remedies Information

BILOTTA, N., 2020. Что стоит за цифровым налогом: вызовы борьбы Европейского союза за технологический суверенитет. [*What is behind the digital tax: the challenges of the European Union's struggle for technological sovereignty*]. *International Organisations Research Journal*, 15(4), 30-47.

Bown, CH. P., 2020. COVID-19: Demand spikes, export restrictions, and quality concerns imperil poor country access to medical supplies. In: *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*, 31-47.

- EUROPEAN COMMISSION [online]. Evropská komise [cit. 10. 04. 2021]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/waste_management_guidance_dg-env.pdf
- FLEAR, M., DE RUIJTER, A., MCKEE, M., 2020. Coronavirus shows how UK must act quickly before being shut out of Europe's health protection systems. *British Medical Journal*, 368.
- FLYNN, M. A., KELLER, B., DELANEY, S. C., 2017. Promotion of alternative-sized personal protective equipment. *Journal of Safety Research*, 63, 43-46.
- FOROUZANDEH, P., O'DOWD, K., PILLAI, S. C., 2021. Face masks and respirators in the fight against the COVID-19 pandemic: An overview of the standards and testing methods. *Safety Science*, 133.
- GOEL, S., HAWI, S., GOEL, G., THAKUR, V. K., AGRAWAL, A., HOSKINS, C., PEARCE, O., HUSSAIN, T. UPADHYAYA, H. M., CROSS, G., BARBER, A. H., 2020. Resilient and agile engineering solutions to address societal challenges such as coronavirus pandemic. *Materials Today Chemistry*, 17.
- HARVEY, J., 2020. Perspectives COVID-19 and PPE in context: An interview with China. *Journal of Public Health*, 42(3), 480-482.
- CHENG, K. K., LAM, T. H., LEUNG, C.C., 2020. Wearing face masks in the community during the COVID-19 pandemic: altruism and solidarity. *The Lancet*.
- MEIJER, L. L. J., HUIJBEN, J. C. C. M., VAN BOXSTEAL, A., ROMME, A. G. L., 2019. Barriers and drivers for technology commercialization by SMEs in the Dutch sustainable energy sector. *Renewable & Sustainable Energy Reviews*, 112, 114-126.
- NEJAD, M. Y., AHMAD, A., 2017. Value Relevance of available-for-sale financial instruments (AFS) and revaluation surplus of PPE (REV) components of other comprehensive income. *SHS Web of Conferences - The 17th annual conference of the Asian Academic Accounting Association (2016 four A conference)*.
- PRESSE, A. F., 2020. Russia bans export of masks, hazmat suits to fight coronavirus. *The Moscow Times*.
- RAMOS, M., STEINER, A., AINUU-ENARI, M. A. E., FORE, H. H., GRANRYD, M., GUPTA, P., JABANGWE, N., JING, E., KATSUYAMA, B., KIMIS, P., ZHENMIN, L., MLBAMBO-NGCUKA, P., MUSA, A., NJOROGI, P., PAZARBASIOGLU, C., SAMANS, R., SOULE, A. A., 2020. People's Money Harnessing digitalization to finance a sustainable future. [cit. 10. 04. 2021]. Dostupné z: <https://www.greengrowthknowledge.org/sites/default/files/downloads/resource/DF-Task-Force-Full-Report.pdf>
- RODRÍGUEZ, A. A., ESCANILLA, D. E., CAROCA, L. A., ALBORNOZ, CH. A., MARSHALL, P. A., MOLENBROEK, J. F. M., CASTELLUCCI, H. I., 2021. Level of match between facial dimensions of Chilean workers and respirator fit test panels proposed by LANL and NIOSH. *International Journal of Industrial Ergonomics*, 80.

- RUBIO-ROMERO, J. C., DEL CARMEN, M. F-P., TORRECILLA, J.A., SANTIAGO, G., CASTRO, C., 2020. Disposable masks: disinfection and sterilization for reuse, and non-certified manufacturing, in the face of shortages during the COVID-19 pandemic. *Safety Science*, 129.
- STRASSER, B. J., SCHLICH, T., 2020. A history of the medical mask and the rise of throwaway culture. *The Lancet*, 396(10243), 19-20.
- WENCHEN, M., 2020. Barriers of digital finance in COVID-19. *International Journal of Frontiers in Sociology*, 2(9).
- ZIMON, G., 2018. Organization of transport in a commercial enterprise operating in a branch purchasing group. *Studies of Applied Economics*, 36, 811-824.

Kontaktní adresa autorů:

Iveta Koloušková, Ústav znalectví a oceňování, Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích, studentka bakalářského studijního programu, Okružní 517/10, 37001 České Budějovice, Česká republika, e-mail: 26946@mail.vstecb.cz

Ing. Veronika Machová, MBA, Ústav znalectví a oceňování, Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích, Okružní 517/10, 370 01 České Budějovice, Česká republika, e-mail: machova@mail.vstecb.cz