



Informační průmysl 2013/14

Petr Šmejkal

43262@mail.muni.cz, smejkal.petr@email.cz



KABINET
INFORMAČNÍCH STUDIÍ
A KNIHOVNICTVÍ

Dotaz z minulé hodiny

- Patenty
 - Dlouhodobý nehmotný majetek
 - Odpisy nastavené podle doby, po kterou mohou patent či licence využívat

- Co je to?
 - Inlace
 - Likvidita

- Jak vytvořit seznam 20 největších českých společností?

Informační průmysl

KLASIFIKACE EKONOMICKÝCH ČINNOSTÍ

- Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne (Statistical Classification of Economic Activities in the European Community)
- Producent: Commission of the European Communities (Statistical Office/Eurostat)
- Klasifikace ekonomických činností pro účely statistiky EU, kompatibilní s ISIC

- Statistický úřad
 - Za účelem prezentace a analýzy statistických dat
 - Vychází ze statistické klasifikace ekonomických činností EU – NACE
 - Jejich používání je pro členy EU závazné
 - zavedena do statistické praxe 1.1.2008, dříve se používaly OKEČ – stejný základ
- Více zohledňuje technologický rozvoj
- Více odpovídá hospodářské realitě
- Lépe srovnatelná s ostatními klasifikacemi
- Oproti OKEČ jen čtyřmístný – např.: 01.10

Struktura NACE

NACE se skládá z hierarchické struktury (systematické části), vysvětlivek a metodické příručky. Struktura NACE (jak je popsána v nařízení):

- první úroveň, sekce, je označena alfabetickým kódem,
- druhá úroveň, oddíly, je označena dvojmístným číselným kódem,
- třetí úroveň, skupiny, je označena trojmístným číselným kódem,
- čtvrtá úroveň, třídy, je označena čtyřmístným číselným kódem.

Struktura NACE

- SEKCE A - ZEMĚDĚLSTVÍ, LESNICTVÍ A RYBÁŘSTVÍ
- SEKCE B - TĚŽBA A DOBÝVÁNÍ
- SEKCE C - ZPRACOVATELSKÝ PRŮMYSL
- SEKCE D – VÝROBA A ROZVOD ELEKTŘINY, PLYNU, TEPLA
- SEKCE E – ZÁSOBOVÁNÍ VODOU; ČINNOSTI SOUVISEJÍCÍ S
- SEKCE F - STAVEBNICTVÍ
- SEKCE G - VELKOOBCHOD A MALOOBCHOD; OPRAVY A ÚDRŽB
- SEKCE H - DOPRAVA A SKLADOVÁNÍ
- SEKCE I - UBYTOVÁNÍ, STRAVOVÁNÍ A POHOSTINSTVÍ
- SEKCE J - INFORMAČNÍ A KOMUNIKAČNÍ ČINNOSTI
- SEKCE K - PENĚŽNICTVÍ A POJIŠŤOVNICTVÍ
- SEKCE L - ČINNOSTI V OBLASTI NEMOVITOSTÍ
- SEKCE M - PROFESNÍ, VĚDECKÉ A TECHNICKÉ ČINNOSTI
- SEKCE N - ADMINISTRATIVNÍ A PODPŮRNÉ ČINNOSTI
- SEKCE O - VEŘEJNÁ SPRÁVA A OBRANA; POVINNÉ SOCIÁLN
- SEKCE P – VZDĚLÁVÁNÍ
- SEKCE Q - ZDRAVOTNÍ A SOCIÁLNÍ PÉČE
- SEKCE R - KULTURNÍ, ZÁBAVNÍ A REKREAČNÍ ČINNOSTI
- SEKCE S - OSTATNÍ ČINNOSTI
- SEKCE T - ČINNOSTI DOMÁCNOSTÍ JAKO ZAMĚSTNAVATELŮ;
- SEKCE U - ČINNOSTI EXTERITORIÁLNÍCH ORGANIZACÍ A O

Kategorie 'SEKCE A - ZEMĚDĚLSTVÍ, LESNICTVÍ A RYBÁŘSTVÍ'

- 01.30-Množení rostlin
- 01.41-Chov mléčného skotu
- 01.42-Chov jiného skotu
- 01.43-Chov koní a jiných koňovitých
- 01.44-Chov velbloudů a velbloudovitých
- 01.45-Chov ovcí a koz
- 01.46-Chov prasat
- 01.47-Chov drůbeže
- 01.49-Chov ostatních zvířat
- 01.49.1-Chov drobných hospodářských zvířat

01.30 - Množení rostlin

- Sekce NACE SEKCE A - ZEMĚDĚLSTVÍ, LESNICTVÍ A RYBÁŘSTVÍ
 - Oddíl01 - Rostlinná a živočišná výroba, myslivost a související činnosti
 - Skupina01.3 - Množení rostlin
 - Třída**01.30 - Množení rostlin** NACE Rev. 1.1 (OKEČ první 4 místa)01.12 - Pěstování zeleniny a zahradnických specialit
 - Převedený obsah - Pěstování rostlin pro výsadbu nebo dekorační účely, vč. trávnickových koberců k výsadbě

■ Další klasifikace:

- Mezinárodní standardní klasifikace všech ekonomických činností (ISIC) klasifikace Spojených národů;
- Společná klasifikace výrobků (CPC) klasifikace Spojených národů;
- Harmonizovaný systém (HS) klasifikace Světové celní organizace;
- Standardní klasifikace produkce (CPA) klasifikace Evropské unie;
- Evropské statistiky průmyslové produkce (PRODCOM) klasifikace Evropské unie;
- Kombinovaná nomenklatura (CN) klasifikace Evropské unie;
- Agregovaná klasifikace přemístitelných výrobků pro statistiku mezinárodního obchodu (SITC).

Klasifikace činností

ISIC

- International Standard Industrial Classification of All Economic Activities
- Producent: United Nations Statistics Division

NAICS

- North American Industry Classification System
- Producent: US Economic Classification Policy Committee (ECPC), Statistics Canada, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (Mexico)
- nahradila klasifikaci SIC

- Example 1: Company ABC in 2010 had \$3 billion net income.
 - Q: What does the \$3 billion mean to you?
 - A: The company is large-cap and profitable

- Example 2: Company ABC in 2010 had \$10 billion revenue and \$3 billion net income.
 - Q: What does the \$3 billion mean to you?
 - A: For every dollar in sales, the company makes 30 cents, assuming everything is constant

Poměrové ukazatele

Ukazatele specifické pro určitý segment

- **Retail:** Tržba na čtvereční metr – porovnání různých velikostí a oborů.
 - Sales per square foot (sales/sq ft) to measure store profitability and utilization; not every store is created equally — Tiffany vs. Wal-Mart; how can we compare them? (high vs. low profit margin; low vs. high sales turnover)
- **Hotel:** Cena za pokoj — Hilton vs. Holiday Inn
- **Transportation:** člověkokilometr / tunokilometr – počet přepravených lidí/tun na jeden kilometr

Ekonomické indikátory

HDP ukazuje sílu ekonomiky

US = \$14.6 trillion China = \$5.7 trillion Japan = \$5.4 trillion

GDP per capita = celkové HDP dělené počtem obyvatel

US = \$47,123 China = \$7,518 Japan = \$33,828

■ Poměrové

- Procenta – nesmysl u záporných čísel
- Změna

Ekonomické indikátory

Consumer Price Index (CPI) = index spotřebitelských cen – vyjádřen v %

Př.: Benzín zdražil z 30Kč na 34Kč a rohlík z 1Kč na 1,25Kč.

- Benzín zdražil o 4Kč a 13%
- Rohlík zdražil o 0,25Kč, což je 25% nárůst.

■ Absolutní

- Např. obrat, zisk, ...

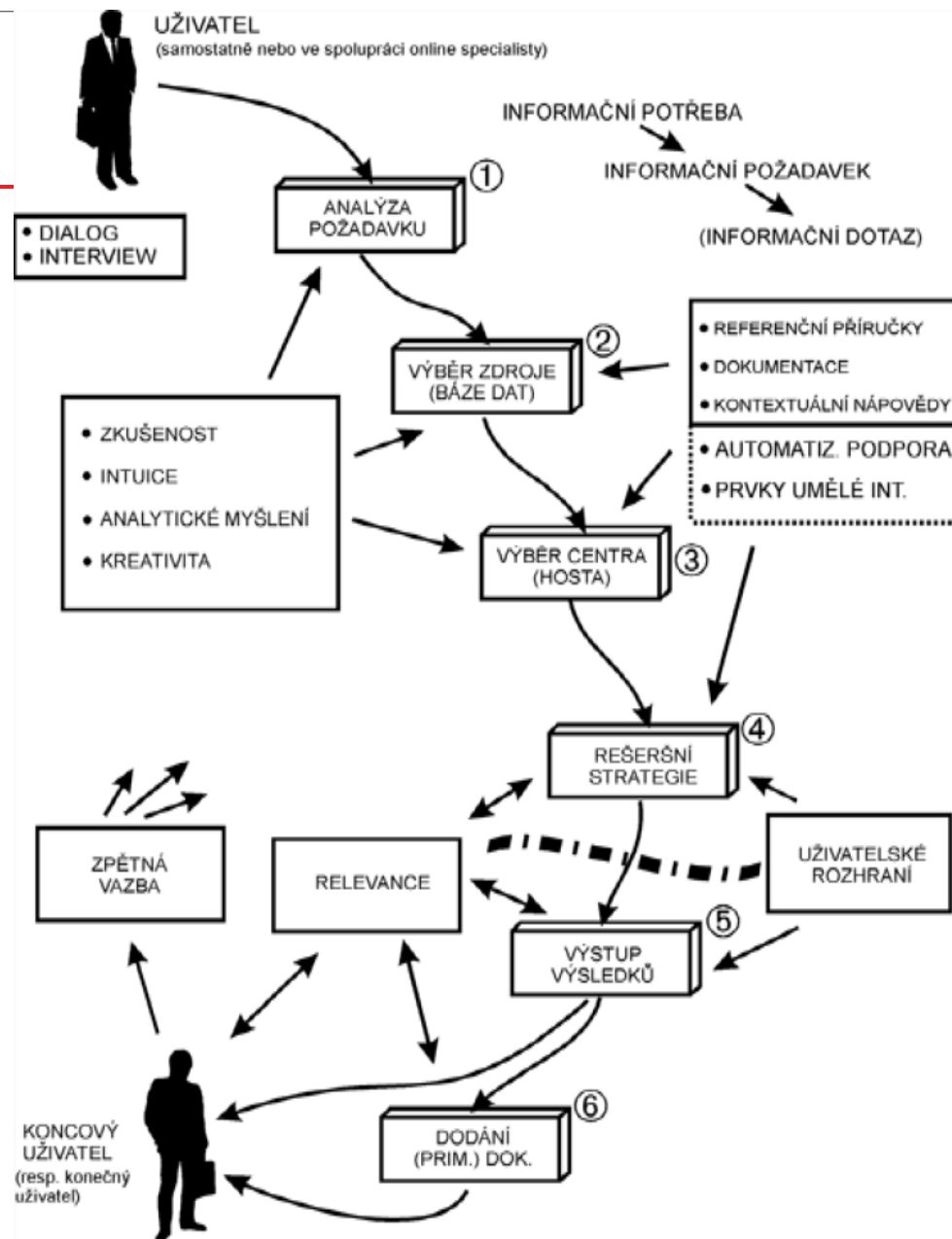


Informační průmysl
REFERENČNÍ INTERVIEW

Zpracování informačního požadavku

- zadání požadavku
- přípravná rešerše
 - dostupnost informací
 - časová náročnost a předběžný rozvrh kroků
 - zvláštní okolnosti navyšující cenu
- kalkulace přibližné ceny
- odsouhlasení klientem
- kolekce informací
 - třídění podle zdroje, data a relevance
- analýza a syntéza informací a poznatků
- zpracování výsledného dokumentu
- předání klientovi
- proplacení faktury

Zpracování informačního požadavku



Příklad



- Chci kontakt na všechny firmy z důlního průmyslu
- Finanční informace o firmě Symbio

Referenční interview

- zadání požadavku - referenční interview
 - poučený klient – zná postupy, možnosti vstupů a výstupů, umí zpracovat svoji informační potřebu
 - nový / nezkušený klient
- často se v důsledku referenčního interview výrazně mění zadání
 - klient neumí formulovat potřebu
 - klient si neuvědomuje svoji potřebu
- - formulář
- - rozhovor
 - nejlépe osobní setkání
 - někdy stačí i telefon
 - nejhorší mail - pomalá/žádná zpětná vazba

- porozumění problému a literatuře – téma
- zjistit, co má již uživatel zjištěno/hotovo (pokud něco)
- zjistit klíčové pojmy a synonyma
- formální zpřesnění - limity/omezení (chronolog. omezení, druh dokumentů apod.) a úroveň – odborná či populár.
- cíle rešerše – kolik, datum odevzdání
- obecně - příprava strategie – výběr zdrojů (web, databáze, katalog)

Formulář

- deadline - dobré kritérium pro řazení důležitosti požadavků
- slovní formulace žádosti
- rozsah / časový horizont
- vymezení oblasti / odvětví - např. automotive, pharma, ...
- typ požadavku - press search, profile, industry analyses, ...
- komu je výsledek určen - pro upřesnění rozsahu, hloubky zpracování
- pokud možno ještě jedna formulace zadání, tentokrát jinými slovy, rozsáhleji
- doplňující informace - jazyk, dodání primárních dokumentů, formát výsledků, ...

Rozhovor

- maximální pozornost a soustředění obou stran
- vše si poznamenávat
- je dobré znát souvislosti dotazu a použití výsledků rešerše - pomůže to odhalit hlubší zájem o problematiku
- pokládat otevřené otázky - klient by neměl odpovídat ANO / NE
- je vhodné obsah projektu polopaticky interpretovat - jestli jsme opravdu pochopili zadání
- spolu s klientem ještě jednou formulovat dotaz jinými slovy
- nabídnout další přidanou hodnotu - hlubší analýzu, informace o širších souvislostech, ...

Úspěch RI



- snažit se předcházet nedorozuměním
- dostatek času na ověření požadavku a projití celého interview
- není vhodné, když zadavatelem požadavku není přímo koncový uživatel (ale např. sekretářka)

Příklad



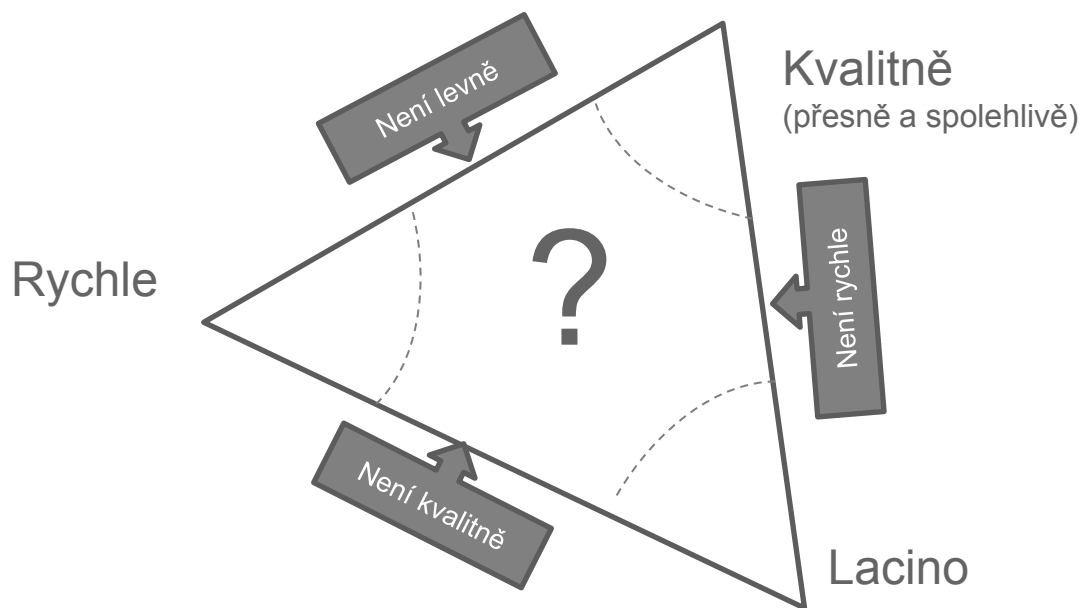
- Potřebuju 200 adres firem vyrábějících krmné směsi pro domácí zvířata.



Informační průmysl
RESEARCH

Přístup k informacím

- Problém triády – nalezení vyváženého kompromisu mezi cenou, kvalitou a rychlostí



- Vždy lze splnit jen dva požadavky!

Způsoby získávání informací

- Analýza problému
 - Posouzení potřeby informace – skutečně to potřebujeme vědět?
 - Identifikace průvodních znaků zkoumaného jevu – symptomy problému
- Získání informace
 - Informace, které se nezjistí ve zdrojích, které jsou běžně dostupné, je nutno hledat ve zdrojích jiných, většinou běžnou cestou nedostupných
 - Doporučený postup:
 - Analýza možných zdrojů
 - Analýza možných metod a způsobů získání informací
 - Vytvoření podmínek pro úspěšné získání informací
 - Vlastní získání informací

- Analýza možných metod a způsobů získání informací
 - Nepřímé vs. podmíněné sledování – všeobecné X sledování určité oblasti
 - Formální vs. neformální výzkum – podle plánu X bez struktury
- Analýza získaných informací
 - Informace může být:
 - Zastaralá
 - Nepravdivá a považovaná za pravdivou – bez vlastního výzkumu nezjistíme
 - Nesprávná manipulace s informací – zkreslena při přenosu, chybně vyhodnocena, ...
 - Chybná informace je vytvořena záměrně – účel zmást konkurenci

Příklad



- Kde budeme hledat informace o důvěryhodnosti firmy?

Sběr dat primárním výzkumem

- Jedinečná data
- Problém s kvalitou

- Dva přístupy:
 - Kvalitativní
 - Kvantitativní
 - - oba výhody i nevýhody

- Často jako podklad pro další analýzu

- Výhody:
 - Přesně adresované odpovědi na základní otázky – co potřebujeme vědět
 - Větší kontrola nad sběrem – co přesně získáváme, kolik, atd.
 - Efektivnější utrácení prostředků – platíme jen za to, co nás zajímá
 - Proprietární informace – výsledky jen pro nás
- Nevýhody
 - Cena – vyšší než u sekundárního
 - Časová náročnost – není to „ready to use“
 - Ne vždy proveditelné – někdy nevhodná situace, moc velký záběr apod.

Sběr kvantitativních dat



- Vhodné pro testování hypotéz
- Průzkum (Survey)
- Sledování (Tracking)
- Experiment

Sběr kvalitativních dat

- Omezené kapacity
- Interview – možnost jít velmi do hloubky, omezeno schopnostmi tazatele, náročné na vyhodnocování, drahé
- Focus groups – možnost online řízení – snižuje náklady, lepší poměr kvalita/cena než interview
- Pozorování – např. chování zákazníků

Techniky primárního sběru

Výslech: Technika využívaná ve zpravodajství k získání informací od někoho, kdo ji pravděpodobně má, ale nedává to najevo a kdo ví, kdo jste a proč tu informaci chcete.

- Obecně je tato technika chápána jako nepřátelská.
- Využívá se v ozbrojených složkách a u policie.

Interview/Rozhovor: Proces získávání informací od někoho, kdo ji pravděpodobně má, víceméně přiznává, že ji má a kdo ví, kdo jste a proč tu informaci chcete.

- Ideální k získávání informací z interních zdrojů.
- Vylákání může být použito k rozšíření výsledků.

Vylákání: Způsob jak sbírat informace při vyhnutí se přímé otázce. Často při běžné konverzaci, která sníží ostražitost a podezření.

- Technika je nejvíce účinná při získávání informací mimo firmu.

- Telefonní/osobní – nejpřínosnější zdroj informací
- Komplikace – nechut' sdělovat informace
 - Obvyklé otázky:
 - Proč bych s Vámi o tom měl mluvit?
 - Pro koho to děláte?
 - Kdo že jste?
 - Proč to děláte?
 - Jak jste získal moje jméno?
 - Nemůžu s Vámi mluvit, mám moc práce.
 - To je soukromé, to Vám neřeknu.
 - Na to neznám odpověď.

- Připravená struktura:
 - Představení
 - Vysvětlení důvodu kontaktu – ideálně uvést reference
 - Otázky – většinou otevřené, připravené dopředu
 - Shrnutí
 - Otevřít si možnost pro další kontakt

Informační průmysl

SEKUNDÁRNÍ RESEARCH

Desk research - výhody

■ Dostupnost

- Výsledky jsou k dispozici, většinou on-line (24/7)

■ Cena

- Díky použitelnosti pro více koncových uživatelů bývá cena „rozumná“ –

viz.: <http://www.marketresearch.com/Business-Monitor-International-v304/Czech-Republic-Oil-Gas-Q4-7144811/>

■ Čas

- Obrovská úspora času a energie

■ Dostupnost

- Data nemusí být k dispozici pro malé obory činností nebo malé geografické oblasti. Případně jsou k dispozici jen v lokálním jazyce.

■ Použitelnost

- Data nemusí být v souvislosti přímo s dotazem – vyhnout se pokušení je použít, protože mohou být zavádějící.
- Např: hledáme info o trhu s platinou a zjistíme jen info o růstu trhu s diamanty

■ Přesnost

- Data nemusí být kompletní nebo byla sbírána pro nějaký specifický důvod (statistiky mezi mladistvými). Některá zdroje dat mohou být nespolehlivé (např. některé africké nebo čínské statistiky)

■ Srovnatelnost

- Data nemusí být přímo porovnatelné (jiné standardy na jiných trzích apod.)

- BusinessInfo – proč a jak dělat analýzu odvětví
 - <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/techniky-a-metody-financni-analyzy-3384.html>
 - <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/marketing-situace-analyza-predikce-vyvoj-2802.html>
- Makroekonomické ukazatele
 - MFČR a ČSÚ
 - Global Insight - <http://www.ihsglobalinsight.com>
- Ready to Use Analyses
 - BMI - <http://www.businessmonitor.com>
 - Datamonitor - www.datamonitor.com
- Market Research rozcestník
 - <http://www.rba.co.uk/sources/mr.htm>