

Technická univerzita v Liberci

Hospodářská fakulta

Studijní program: 6208 – Ekonomika a management

Studijní obor: Podniková ekonomika

**Analýza konkurence na trhu korozivzdorné oceli
v České republice**

**Analysis of competition on the market with stainless steel
in the Czech Republic**

DP – PE – KMG - 347

UNIVERZITNÍ KNIHOVNA
TECHNICKÉ UNIVERZITY U LIBERCI



3146070007

Libor Shrbený

Vedoucí práce: Ing. Iveta Honzáková – Katedra marketingu

Konzultant: Ing. Ivan Křeček – Sandvik Chomutov Precision Tubes

Počet stran 90

Počet příloh 13

Datum odevzdání: 3. ledna 2003

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Hospodářská fakulta

Katedra marketingu

Akademický rok: 2002/2003

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

pro

Libora Šrbeného

Program č. 6208 M Ekonomika a management
Obor č. 6208 T Podniková ekonomika

Vedoucí katedry Vám ve smyslu zákona č. 111 / 1998 Sb. o vysokých školách a navazujících předpisů určuje tuto diplomovou práci:

Název tématu:

***Analýza konkurence na trhu korozivzdorné oceli
v České republice***

Pokyny pro vypracování:

1. Charakteristika trhu
2. Konkurenční prostředí
3. Konkurenční výhody
4. Závěry

Ing. Iveta HONZÁKOVÁ
KMG/POE-MG
90 p., 27 s. jml.

Rozsah grafických prací:

50 - 60 stran textu + nutné přílohy

Rozsah průvodní zprávy:

Seznam odborné literatury:

- Kotler, P.: Marketing management. Grada Publishing, Praha 1998
- Přibová, M. a kol.: Analyza konkurence a trhu. Grada Publishing, Praha 1998
- Bartes, F.: Konkurenční strategie firmy. Management Press, Praha 1997
- Babka, M.: Kde a jak hledat informace o firmách. Management Press, Praha 1994
- Pohlmann, E.: Grundlagen der Images – Forschung. Hamburg 1967

Vedoucí diplomové práce: Ing. Iveta Honzáková

Konzultant: Ing. Ivan Křeček

Termín zadání diplomové práce: 31. října 2002

Termín odevzdání diplomové práce: 23. května 2003

L.S.




doc. RNDr. Pavel Strnad, CSc.
vedoucí katedry


doc. Ing. Jiří Kraft, CSc.
děkan Hospodářské fakulty

Místopřísežné prohlášení

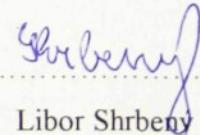
Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury pod vedením vedoucího a konzultanta. Byl jsem seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména §60 (školní dílo) a §35 (o nevýdělečném užití díla k vnitřní potřebě školy).

Beru na vědomí, že TUL má právo na uzavření licenční smlouvy o užití mé práce a prohlašuji, že souhlasím s případným užitím mé práce (prodej, zapůjčení apod.).

Jsem si vědom toho, že užití své diplomové práce či poskytnutí licenci k jejímu užití mohou jen se souhlasem TUL, která má právo ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, vynaložených univerzitou na vytvoření díla (až do její skutečné výše).

Po pěti letech si mohu tuto práci vyžádat v Univerzitní knihovně TU v Liberci, kde je uložena, a tím výše uvedená omezení vůči mé osobě končí.

V Liberci dne 3. 1 2003


.....
Libor Shrbený

Poděkování

Chtěl bych tímto poděkovat paní Ing. Ivetě Honzákové, členka katedry marketingu na Technické univerzitě v Liberci, a Ing. Ivanu Křečkovi, vedoucí marketingového oddělení ve firmě Sandvik Chomutov Precision Tubes, za značnou podporu a ochotu při zpracování této diplomové práce. Na jejím zhodovení mají svůj nezanedbatelný podíl.

Resumé

Tato diplomová práce se zabývá analýzou konkurence na trhu korozivzdorné oceli v České republice. Práce je rozdělena do tří hlavních kapitol. Jsou jimi – Charakteristika trhu, Konkurenční prostředí a Konkurenční výhoda. Kapitoly se dále člení na menší části uvedené v obsahu práce.

Ocel je jedna z životně důležitých surovin pro existenci lidstva. V objemu výroby se ocel řadí na druhé místo na světě hned za cement. Ale význam oceli neustále stoupá a bude stoupat a státy a firmy si uvědomují význam této suroviny. Proto státy pomáhají výrobcům oceli v případě nouze, protože se jedná o strategickou surovinu, kterou všichni potřebují. A firmy se sdružují do velkých nadnárodních společností, aby mohli čelit velké konkurenci s touto lukrativní surovinou.

Nejdůležitější částí diplomové práce je prostřední kapitola – Konkurenční prostředí, která se zabývá firmami působícími na české trhu s korozivzdornou ocelí a ukazuje nám, jak je trh rozdělen mezi jednotlivé společnosti.

Summary

This diploma work deals with the analysis of competition on the market with stainless steel in the Czech Republic. The work is separated into three main chapters. There are – Characterization of market, World of competition and Advantage of competition. The chapters are separated into smaller part, that are introduced in tissue of work.

Steel is one of the lively important material for existence of humanity. In the capacity of production is steel on the second position in the world behind cement. But importance of steel rises continuous and it will be rise and states and firms are aware of the importance this material. Therefore states help producers of steel in case of big crisis, because steel is strategic material, that all need. And firms join into big supra-national company, so that they could face a big competition with this lucrative material.

The most important part of this diploma work is middle chapter – World of competition, that occupies with firms on the czech market with stainless steel and that shows us, how the market is divided among all firms.

Obsah

Obsah	str. 7
Seznam použitych zkratek a symbolu	str. 11
1 Úvod	str. 15
2 Charakteristika trhu	str. 16
2.1 Historie oceli	str. 16
2.1.1 Ocel	str. 16
2.1.2 Korozivzdorná ocel	str. 17
2.2 Vývoj ocelářství v České republice	str. 21
2.2.1 Restruktualizace a privatizace	str. 26
2.2.2 Obchodní vztahy	str. 29
2.2.2.1 Obchod s Evropskou unií	str. 30
2.3 Vývoj korozivzdorné oceli v České republice	str. 32
3 Konkurenční prostředí	str. 37
3.1 Kde hledat informace o firmách	str. 37
3.1.1 Primární a sekundární informace	str. 37
3.1.2 Vědomé a nevědomé informace	str. 39
3.1.3 Další informace	str. 39
3.2 Konkurence – firmy	str. 40
3.2.1 AvestaPolarit s.r.o.	str. 42
3.2.1.1 Historie a představení firmy	str. 42
3.2.1.2 AvestaPolarit AB	str. 43
3.2.1.3 Sortiment	str. 43
3.2.1.4 Finanční ukazatele	str. 45
3.2.1.5 Silné a slabé stránky	str. 45
3.2.2 Bogner Ocel, s.r.o.	str. 46
3.2.2.1 Historie a představení firmy	str. 46
3.2.2.2 Sortiment	str. 47
3.2.2.3 Silné a slabé stránky	str. 48
3.2.3 Femax, a.s.	str. 49
3.2.3.1 Historie a představení firmy	str. 49
3.2.3.2 Sortiment	str. 50
3.2.3.3 Finanční ukazatele	str. 50

3.2.3.4 Silné a slabé stránky	str. 51
3.2.4 Ferrosta, spol. s r.o.	str. 51
3.2.4.1 Historie a představení firmy	str. 51
3.2.4.2 Sortiment	str. 52
3.2.4.3 Silné a slabé stránky	str. 52
3.2.5 Italinox, spol. s r.o.	str. 53
3.2.5.1 Historie a představení firmy	str. 53
3.2.5.2 Sortiment	str. 53
3.2.5.3 Silné a slabé stránky	str. 54
3.2.6 Lega-Inox, spol. s r.o.	str. 55
3.2.6.1 Historie a představení firmy	str. 55
3.2.6.2 Sortiment	str. 55
3.2.6.3 Silné a slabé stránky	str. 56
3.2.7 MIKRA METAL s. r. o.	str. 57
3.2.7.1 Historie a představení firmy	str. 57
3.2.7.2 Sortiment	str. 58
3.2.7.3 Silné a slabé stránky	str. 58
3.2.8 MUT Mannesmann Universal Trubky, s.r.o.	str. 59
3.2.8.1 Historie a představení firmy	str. 59
3.2.8.2 Sortiment	str. 60
3.2.8.3 Silné a slabé stránky	str. 61
3.2.9 Niob, spol. s r.o.	str. 61
3.2.9.1 Historie a představení firmy	str. 61
3.2.9.2 Sortiment	str. 62
3.2.9.3 Silné a slabé stránky	str. 62
3.2.10 Pars Děčín spol. s r.o.	str. 63
3.2.10.1 Historie a představení firmy	str. 63
3.2.10.2 Sortiment	str. 63
3.2.10.3 Silné a slabé stránky	str. 66
3.2.11 Primapol spol. s r.o.	str. 66
3.2.11.1 Historie a představení firmy	str. 66
3.2.11.2 Sortiment	str. 67
3.2.11.3 Silné a slabé stránky	str. 68

3.2.12 R.F. PROFI s.r.o.	str. 69
3.2.12.1 Historie a představení firmy	str. 69
3.2.12.2 Sortiment	str. 70
3.2.12.3 Silné a slabé stránky	str. 70
3.2.13 RTR - Handelsgesellschaft Ries - Thiel - Ruser GmbH & Co	str. 71
3.2.13.1 Historie a představení firmy	str. 71
3.2.13.2 Sortiment	str. 72
3.2.13.3 Silné a slabé stránky	str. 73
3.2.14 Schoeller – Bleckmann, akciová společnost	str. 73
3.2.14.1 Historie a představení firmy	str. 73
3.2.14.2 Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr AG	str. 74
3.2.14.3 Sortiment	str. 75
3.2.14.4 Silné a slabé stránky	str. 76
3.2.15 SANDVIK CHOMUTOV PRECISION TUBES spol. s r.o.	str. 76
3.2.15.1 Historie a představení firmy	str. 76
3.2.15.2 Sortiment	str. 77
3.2.15.3 Finanční ukazatele	str. 78
3.2.15.4 Silné a slabé stránky	str. 79
4 Konkurenční výhoda	str. 80
4.1 SWOT analýza	str. 80
4.2 Konkurenční výhoda a možné strategie	str. 82
4.2.1 Prvenství v celkových nákladech	str. 82
4.2.2 Diferenciace	str. 83
4.2.3 Soustředění pozornosti	str. 83
4.3 Doporučení	str. 84
5 Závěry	str. 86
Seznam použité literatury	str. 88
Seznam příloh	str. 90

Seznam tabulek

Tabulka č. 1 – Rozdělení oceli s vysokým obsahem chrómu podle L. Guilleta	str. 18
Tabulka č. 2 – Využívání technologií výroby oceli	str. 27
Tabulka č. 3 – Počet pracovníků a produktivita v českém hutnictví	str. 28
Tabulka č. 4 - Hmotné investice v ČR (mil. Kč)	str. 28
Tabulka č. 5 – Vývoz do EU	str. 31
Tabulka č. 6 – Dovoz z EU	str. 32
Tabulka č. 7 - Spotřeba korozivzdorné oceli v ČR v roce 2000 podle druhu výrobku	str. 33
Tabulka č. 8 - Spotřeba korozivzdorné oceli v ČR v roce 2000 podle druhu dodavatele	str. 33
Tabulka č. 9 – Produkty z korozivzdorné oceli v České republice	str. 34
Tabulka č. 10 – Import korozivzdorné oceli do České republiky	str. 35
Tabulka č. 11 – Produkce výrobků z korozivzdorné oceli českých výrobců	str. 35
Tabulka č. 12 – Výroba korozivzdorné oceli jednotlivých firem v ČR	str. 36
Tabulka č. 13 – Nejpoužívanější studie v České republice	str. 39
Tabulka č. 14 – Rozdělení firem podle vlastníka kapitálu	str. 40
Tabulka č. 15 – Rozdělení firem podle druhu sortimentu	str. 41
Tabulka č. 16 - Rozdělení firem podle vztahu k výrobcí	str. 41
Tabulka č. 17 – Základní finanční ukazatele firmy AvestaPolarit	str. 45
Tabulka č. 18 – Základní finanční ukazatele firmy Femax	str. 50
Tabulka č. 19 – Dodací podmínky firmy Primapol spol. s r.o.	str. 67
Tabulka č. 20 – Základní finanční ukazatele firmy SANDVIK Chomutov	str. 78
Tabulka č. 21 – Požadavky na obecné konkurenční strategie	str. 84

Seznam grafů

Graf č. 1 – Výroba ocelářského průmyslu v České republice	str. 22
Graf č. 2 – Podíly jednotlivých výrobků v ČR v roce 2000	str. 32
Graf č. 3 – Spotřeba korozivzdorné oceli v ČR	str. 34

Seznam použitých zkrátek a symbolů

AB	Aktienbolag (švédsky) – a.s.
AFNOR	francouzská norma jakosti
AG	Aktiengesellschaft (německy) – a.s.
AISI	americká norma jakosti
aj.	a jiné
AK	antikorozní
Al	chemická značka hliníku
apod.	a podobně
a.s.	akciová společnost
ASME	americká norma jakosti
ASTM	americká norma jakosti
atd.	a tak dále
b.c.	běžné cena
BENELUX	Belgie, Nizozemí, Lucembursko
BS	britská norma jakosti
BSI	britská norma jakosti
cca	cirka, asi
C	chemická značka uhlíku
Co	Company
Cr	chemická značka chrómu
Cu	chemická značka mědi
č.	číslo
ČNB	Česká národní banka
ČSN	Česká státní norma
ČSFR	Československá federativní republika
ČSOB	Československá obchodní banka
ČR	Česká republika
ČSÚ	Český statistický úřad
DIČ	daňové identifikační číslo
DIN	německá norma jakosti
EN	Evropská norma
EU	Evropská unie

Fe	chemická značka železa
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Gost	mezinárodní norma jakosti
HIM	hmotný investiční majetek
IČO	identifikační číslo organizace
Ing.	inženýr
ISO	Mezinárodní organizace pro normalizaci
JAR	Jihoafrická republika
JIS	japonská norma jakosti
JuDr.	doktor práv
KB	Komerční banka
Kč	česká koruna
kt	kilotuna
m	metr
MČ	Městská část
Mgr.	magistr
mil.	milion
mld.	miliarda
mm ²	milimetr čtvereční
Mn	chemická značka manganu
Mo	chemická značka molybdenu
Mpa	jednotka tlaku - megapascal
MUT	Mannesmann Universal Trubky
N	chemická značka dusíku, jednotka síly (Newton)
např.	například
Nb	chemická značka niobu
NFA	francouzská norma jakosti
NHIM	nehmotný investiční majetek
Ni	chemická značka niklu
NIS	Národní informační centrum
OKEČ	odvětvová klasifikace činnosti
OZ	odštěpný závod
P	chemická značka fosforu
P.O. Box	Post Office Box

pozn.	poznámka
p.p.a.	podpis prokuristy
prac.	pracovník
př.	příklad
PT	Precision Tubes
resp.	respektive
S	chemická značka síry
S.A.	lucemburská a.s.
Sb.	sbírky
SCPT	Sandvik Chomutov Precision Tubes
Si	chemická značka křemíku
SIS	švédská norma jakosti
služ.	služeb
SNS	Společenství nezávislých států
spol. s r.o.	společnost s ručením omezeným
SR	Slovenská republika
SRN	Spolková republika Německo
s.r.o.	společnost s ručením omezeným
str.	strana
t	tuna
T	teplota
tel.	telefon
Ti	chemická značka titanu
tis.	tisíc
tj.	to je
tř.	třída
tzv.	tak zvaně
UNI	italská norma jakosti
USA	Spojené státy americké
USD	americký dolar
V	chemická značka vanadu
vč.	včetně
v.o.s.	veřejná obchodní společnost
vyd.	vydání

výr.	výrobků
W	chemická značka wolframu
W.Nr.	mezinárodní norma jakosti
www	world wide web
zb.	zboží
ZJ	základní jmění
ZÚJ	základní územní jednotka
&	a
§	paragraf
%	procento
°C	stupeň Celsia

1 Úvod

Pro svoji diplomovou práci jsem si zvolil téma – Analýza konkurence na trhu korozivzdorné oceli v České republice. Toto téma jsem zvolil z toho důvodu, že jsem mohl spolupracovat s podnikem, který se výrobou korozivzdorné oceli v České republice zabývá. Jedná se o firmu Sandvik Chomutov Precision Tubes, konkrétně o spolupráci s inženýrem Ivanem Křečkem, vedoucím marketingového oddělení.

Diplomová práce je koncipována mimo úvod a závěru či jakýchsi doporučení do tří hlavních částí. První část se nazývá - Charakteristika trhu, druhá část nese název - Konkurenční prostředí a poslední, třetí, část je kapitola - Konkurenční výhoda.

První část - Charakteristika trhu obsahuje tři podkapitoly. Jsou jimi - Historie oceli, Vývoj ocelářství v České republice a Vývoj korozivzdorné oceli v České republice.

Druhá část - Konkurenční prostředí se zabývá charakteristikou jednotlivých firem působících na trhu s korozivzdornou ocelí. Každá firma je vždy krátce představena a je řečeno něco o její historii. Dále je uveden veškerý sortiment výrobků, který firma nabízí svým zákazníkům a pak jsou zde uvedeny i některé dostupné finanční ukazatelé jednotlivých společností. Ale ještě v úvodu této kapitole se dočteme, kde můžeme získávat informace o konkurenci.

Poslední, třetí, kapitola - Konkurenční výhoda analyzuje veškeré dostupné údaje o firmách. Snaží se nám říci jak využít silné stránky a jak potlačit slabé stránky. Dále jak by konkrétní firma měla využít příležitostí na trhu a jak omezit co nejvíce předpokládané hrozby.

2 Charakteristika trhu

Charakteristika trhu je rozdělena do tří podkapitol, jak již bylo řečeno v úvodu práce a to - Historie oceli, Vývoj ocelářství v České republice a Vývoj korozivzdorné oceli v České republice.

2.1 Historie oceli

2.1.1 Ocel

V 1. polovině 19. století se rozvíjejí válcovny. Kujné železo - částečně i předchůdce dnešní oceli - se vyrábělo zkujňováním ve výhni a to se pak zpracovávalo v dílnách zvaných hamry. Nejrozšířenější byly tyčové hamry. V průmyslové revoluci se postupně všechny technické vynálezy podmiňující přechod železářské výroby k hromadné velkovýrobě přesouvaly z Anglie na Evropský kontinent. Rychlejší tempo tohoto přesunu nastoupilo až ve 2. polovině 19. století. Ve vysokých pecích se začalo pracovat s koksem, předehříval se dmýchaný vzduch a ve zkujňovacích výhňích se pohonem pro dmýchání stala parostrojní dmýchadla. Parní stroje začaly pohánět válcovny. Válcovny již uměly nahradit dříve používané pracné vykovávání na tyče a plechy. Byla vynalezena kelímková ocel pro účely výroby nástrojů. Jak ve zkujňovacích výhňích tak tzv. pudlováním jako vůbec nejnamáhavějším procesem se vyrábělo tzv. měkké železo.

Pudlovací proces však již uměl vyrobit i tzv. tvrdé železo, t.j. ocel. Kelímkový proces uměl zase zvládnout roztavení oceli jen pro vyšší obsahy uhlíku, které mají nižší teplotu tavení. V roce 1855 byl přihlášen patent na zkujňování surového železa v konvertoru. Tento pochod nazývaný Bessemerův byl podstatně produktivnější než ostatní a probíhal v tzv. konvertoru a byl založen na dmýchání vzduchu do lázně kovu. V roce 1860 vyrábělo tímto pochodem na světě již 40 podniků. Když v roce 1856 byl patentován Siemensem regenerativní způsob topení, byl to již jen krůček k tomu, aby ve Francii byla v roce 1864 postavena první 2 tunová níštějová pec v kombinaci se Siemensovými regenerátory vzduchu. Proces nazvaný Siemens-Martin dokázal již také roztavit odpad a cesta k velkovýrobě oceli

byla otevřena. V roce 1864 byl zaveden tzv. Thomasův pochod výroby oceli vhodný pro zkujňování železa s vyšším obsahem fosforu. Tyto pochody byly nazvány na rozdíl od pochodů ve výhni, jejichž produktem byla svářková ocel, pochody plávkovými.

První válcovna poháněná parním strojem byla postavena v Anglii v roce 1783. V roce 1848 byla postavena první vyhovující univerzální válcovací stolice, která vybavena horizontálnimi i vertikálnimi válci uměla již válcovat ploché výrobky s přesnými hranami. Rozvíjela se také kalibrace válců a bylo možno válcovat úhelníky a profily, kolejnice se širokou patou.

V roce 1862 byla patentována spojitá drátová trať a 2 roky poté tříválcová stolice pro válcování tlustých plechů potřebných pro stavbu lodí.

V roce 1887 byla založena v Chomutově akciová společnost Mannesmann Gesellschaft, ve které byla v roce 1890 jako první na světě instalována poutnická stolice na válcování bezešvých trub zcela novou technologií.

2.1.2 Korozivzdorná ocel

První historické studie o korozivzdorných a žáruvzdorných ocelích vznikly poměrně nedávno. V roce 1872 byl uveřejněn anglický patent, ve kterém byla ocel o složení 30% chrómu a 2% wolframu označena jako korozivzdorná. Podrobnější studium slitin Fe-Cr-C uveřejnil však až v roce 1892 F. Osmond. Na jeho práci navázal L. Guillet, který v roce 1906 jako první rozdělil oceli s vysokým obsahem chrómu do 4 skupin podle jejich struktury v přírodní stavu (tabulka č. 1). Chemickou odolnost těchto ocelí zkoumal Hadfield. Na něj pak navázal svou prací v roce 1911 P. Monnartz, který zkoumal odolnost vůči chemickým činitelům podrobněji a správně poznal podstatu korozivzdorných ocelí. V roce 1912 zlepšil chemickou odolnost těchto ocelí Hummelberger a obrobitelnost a tepelné zpracování Mauermann. Austenitickou chromniklovou korozivzdornou ocel objevili v roce 1912 E. Maurer a B. Strauss. Dalšími průkopníky byli W. Giesen (1909), A. Portevin (1912) Heynes (1914) a H. Bearley (1914), kteří přicházeli s různými druhy korozivzdorným ocelí s různými vlastnostmi. První údaj o minimálním obsahu chrómu způsobující pasivitu pochází pravděpodobně od Tammanna. První, i když podle stavu dnešních znalostí neúplný, diagram

struktur soustavy Fe-Cr-C uveřejnili v roce 1920 už jednou zmiňovaní E. Maurer a B. Strauss. V práci A. Westgreva, G. Phragmena a T. Negresca z roku 1928 jsou již popsány podrobněji vlastnosti vysokolegovaných chromových ocelí. Rovnovážný diagram soustavy Fe-Cr-C sestrojil W. Tofaute, zpřesněn byl v práci K. Bunardta, E. Kunze a E. Horna. Na tyto základní práce navázali potom další autoři.

Tabulka č. 1 – Rozdělení oceli s vysokým obsahem chrómu podle L. Guilleta

Při obsahu uhlíku	0,2%	0,8%
	Obsah chrómu	
Oceli perlitické	0 – 7%	0 – 3%
Oceli martenzitické	7 – 15 %	3 – 10%
Oceli s podvojnými karbidy a martenzitem	15 – 20%	10 – 18%
Oceli jen s podvojnými karbidy (dnes feritické)	nad 20%	nad 18%

Zdroj: Přibil, E. a kolektiv: Korozivzdorné a žáruvzdorné oceli POLDI a jejich použití

– 1. díl. POLDI – spojené ocelárny, Kladno, 1989, str. 3.

V roce 1910 předvedla kladenská Poldi huť na lovecké výstavě ve Vídni ocel Anticorox na hlavě loveckých pušek. O 4 roky později vystavoval Krupp na Baltické výstavě v Malmö tyče, plechy a různé předměty z kalitelné korozivzdorné chromniklové oceli a austenitické oceli V2A. Ale průmyslové využití korozivzdorných ocelí bylo malé díky špatné obrobitevnosti. Po uvedení prvních typů korozivzdorných ocelí se přešlo zejména počátkem 20. let k vývoji ocelí s vyhovující odolností v aktivním stavu. Prvním příkladem je patent Poldiny hutí z roku 1923 na ocel nerezavějící a odolávající kyselině sírové a chlorovodíkové a současně i oxidaci při teplotě 1000°C. tato ocel dostala značku POLDI AKC. Jako druhý příklad lze uvést vylepšenou původní ocel POLDI AKC, která byla obohacena přísadou mědi a molybdenu v roce 1934. Ve Švédsku byly vytaveny první oceli v roce 1914, výroba však začala až ve druhé polovině 20. let, kdy se začaly používat na tavení ve větší míře elektrické pece. Další vývoj korozivzdorných ocelí byl však již rychlý, takže v současné době je k dispozici bohatý sortiment.

Z počátku se korozivzdorné oceli nýtovali stejně jako jiné ocelové výrobky. Technika spojování byla později zdokonalena svařováním, které však přineslo nové potíže, a to s tzv. mezikrytalovou korozi svařovacích pásem. Nápravu přinesla stabilizace přísadou prvků, které dávají s uhlíkem těžko rozpustné karbidy v austenitu i při velmi vysokých teplotách. K tomu slouží od samého počátku především přísada titanu nebo později i niobu nebo nejnověji i snížení obsahu uhlíku. Je přirozené, že stále rostoucí nároky různých

průmyslových odvětví vedou neustále k postupnému zvyšování odolnosti korozivzdorných ocelí proti korozi, a to nejen zvyšováním a zpřesňováním obsahů hlavních slitinových prvků (Cr, Ni, Mn) a dalších slitinových prvků (Ti, Nb, Cu, Mo, N, Si, V, W, Al), ale i zvyšováním čistoty a přesnějším vymezováním obsahů dříve nesledovaných stopových prvků (P, S).

Co je to vlastně korozivzdorná ocel? Korozivzdorné a žáruvzdorné oceli mají zvýšenou odolnost proti korozi za normální i zvýšené teploty. Je samozřejmé, že i tyto oceli postupně korodují. Koroze však probíhá pomalu. Volba korozivzdorné oceli je obtížná, protože je třeba přihlédnout k druhu prostředí, teplotě a tlaku, stejně jako k požadovaným mechanickým vlastnostem. Korozní vlastnosti, tj. schopnost oceli odolávat korozi v rozličných prostředích, se uvádějí ve sbornících, mechanické vlastnosti v příslušných materiálových listech.

Podle mechanismu je možno rozdělit korozi na chemickou a elektrochemickou. Jak vůbec vzniká taková odolnost vůči korozi? Za určitých podmínek se kovy a slitiny pokrývají ochranou vrstvou, která korozi velmi zpomaluje, takže se stávají vůči korozi pasivními. Tuto schopnost má např. chrom, který si ji uchovává i ve slitinách se železem. Chromové oceli jsou proto vhodné pro oxidační prostředí, ve kterém se na nich vytváří ochranná vrstvička oxidů.

Pasivační vrstva se tvoří, pokud je v matrici rozpuštěno min. 11,7% chrómu.. Se stoupajícím obsahem chrómu se stálost ocelí zvyšuje, takže se rozšiřuje oblast jejich použití. Tvorbu pasivační vrstvy podporuje také nikl, který současně zvyšuje odolnost proti redukčním kyselinám. Podobné vlastnosti jako nikl má i mangan. Molybden zase zvyšuje odolnost proti bodové korozi a proti působení chloridů.

Korozivzdorné oceli se rozdělují ještě na dvě skupiny a to oceli nerezavějící (odolné vůči korozi v atmosférických podmínkách) a kyselinovzdorné (odolné vůči korozi v kyselinách). Pokud působí korozní prostředí za vysokých teplot (asi nad 800°C), urychlují se podstatně pochody probíhající na povrchu součástek. Oceli, které pracují za těchto podmínek, se označují jako žáruvzdorné.

Aby se ulehčila orientace spotřebitelům, je účelné rozdělit používané oceli do skupin. Někdy se dělí na korozivzdorné a žáruvzdorné, výhodnější však je dělení podle chemického složení resp. struktury na:

- vysokolegované chromové oceli,
- chromniklové austenitické oceli,
- chrommanganové austenitické oceli s přísadou dusíku,
- vytvrditelné feriticko-austenitické korozivzdorné oceli,
- dvoufázové chromniklové oceli.

I tyto oceli se dále člení do dalších skupin.

Základním prvkem vysokolegovaných chromových ocelí je chrom, jehož obsah se pohybuje mezi 8 až 30%. Podle obsahu chrómu, a tím i podle použití, je možno rozdělit vysokolegované chromové oceli na :

- feritické a martenzitické oceli s obsahem chrómu 8%,
- feritické a martenzitické oceli s 13% chrómu,
- feritické a feriticko-martenzitické oceli s obsahem chrómu 18%,
- feritické a karbidické oceli s obsahem 22 až 30% chrómu..

Chromniklové austenitické oceli jsou tvořeny matricí Fe-Cr-Ni-C. Protože je nikl drahý prvek, používají se v technické praxi korozivzdorné austenitické oceli s obsahem 17 až 20% chrómu a 8 až 10% niklu, které se označují jako austenitické oceli 18/9 – nestabilizované austenitické oceli. Aby se oceli 18/9 stali stabilizovanými legují se titanem nebo niobem. Odolnost chromniklových austenitických ocelí proti korozi v aktivním i pasivním stavu zvyšuje molybden, který se hromadí v ochranné povrchové vrstvičce. Navíc pasivační schopnosti v zejména neoxidačních kyselinách, např. ve zředěné kyselině fluorovodíkové, octové a sírové zvyšuje přísada mědi.

Jelikož je nikl velice drahý prvek, bylo vyvinuto veliké úsilí nahradit ho jiným, lacinějším prvkem. Výběr legovacích prvků je však v tomto směru omezený. V hodnou nahradou se stal mangan s přísadou dusíku. Z četných vědeckých prací nakonec vyplynulo, že je možno postupovat dvojím způsobem:

- snížit obsah niklu na polovinu a druhou polovinu nahradit manganem s dusíkem.
Tyto oceli se označují jako korozivzdorné austenitické oceli CrMnNiN.
- celý obsah niklu nahradit zvýšeným obsahem mangantu a dusíku. Tyto oceli se nazývají oceli CrMnN.

Dvoufázové chromnicklové korozivzdorné oceli tvoří přechod mezi chromovými ocelemi s 18% chrómu a chromnicklovými austenitickými ocelemi typu 18/9. Podle výsledné struktury rozdělujeme tyto oceli na feriticko-martenzitické a feriticko-austenitické. Feriticko-martenzitické oceli obsahují zpravidla 14 – 18% Cr a 1- 5% Ni. Do této skupiny patří především ocel označována jako 16/4, která má zvýšenou odolnost proti kyselinám a oxidaci za vyšších teplot, při čemž zachovává dostatečnou tvrdost. Dále sem patří ocel označovaná jako 17/2, spíše známá pod obchodním názvem Remanit. Ve feriticko-austenitických ocelích se obsah chrómu pohybuje okolo 21% a obsah niklu okolo 5%. Do těchto ocelí se také přidává molybden, měď a občas i dusík.

Vytvrditelné feriticko-austenitické korozivzdorné oceli jsou tvrdé a mají zvýšenou odolnost proti opotřebení díky precipitačnímu vytvrzování.

Pro ocel odolnou vůči korozi, pro kterou od jejího objevení začali výrobci a zpracovatelé užívat různá obchodní jména jako nerezová ocel, korozivzdorná ocel, antikorozní ocel, ušlechtilá ocel a podobně, je správný souhrnný výraz ušlechtilá korozivzdorná ocel. Pro korozivzdorné oceli se v praxi často používají slangové výrazy jako jsou nerez, antikoro nebo AK.

Podobné chemické složení a vlastnosti jako korozivzdorné a žáruvzdorné oceli mají i žárupevné oceli a to konkrétně vysokolegované chromové, austenitické a vytvrditelné, které jsou odolné vůči korozi za vysokých teplot a současně jde i o jejich pevnost za těchto teplot. [4,15]

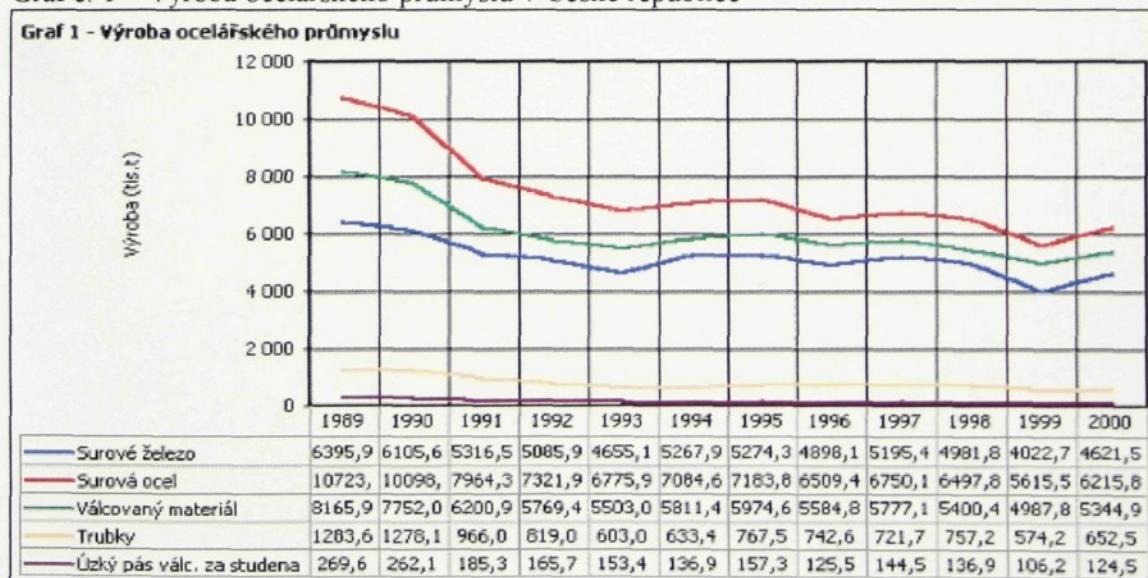
2.2 Vývoj ocelářství v České republice

V úvodu této kapitoly je třeba říci, že český trh s ocelí a korozivzdornou ocelí se vyznačuje jedním specifikem. Na rozdíl od situace ve světě, kde jsou tyto trhy propojeny, v naší republice na sebe nemají téměř žádný vliv a existují samostatně. Tato kapitola je zde na celkové dokreslení situace českého ocelářství jako odvětví.

ČSFR 1989 – 1993

Období od roku 1989 lze do rozpadu federace z pohledu vývoje výroby oceli v bývalé ČSFR rozdělit do dvou etap. V první do května 1991 nedocházelo k výraznějšímu snižování výroby, přestože se již v odběratelských odvětvích v druhé polovině roku 1990 odbytová a výrobní krize projevovala. Od června 1991 se její důsledky plně projevily i v hutnictví. To již nebylo schopno výpadky tuzemské poptávky po oceli a produktů z ní kompenzovat zvýšenými vývozy. Tím došlo k prudkému snížení výroby oceli ve druhé polovině roku 1991, jak můžeme vidět na grafu č. 1. Útlum tuzemského trhu pokračoval i v roce 1992. O vlivu rozpadu trhu RVHP není třeba podrobněji hovořit, ovlivnil nejen přímý vývoz hutního materiálu, ale i nepřímý vývoz v důsledku radikálního poklesu odbytových možností strojírenství obou republik. Z objemu vývozu válcovaného materiálu a trubek do zemí bývalé RVHP kolem 2 milionů tun se již prakticky nic nevyváželo. V tomto období podstoupilo hutnictví v rámci ekonomické reformy základní kroky, počínaje deetatizací s navazujícím procesem privatizace. Byly zakládány nezávislé obchodní společnosti na místo dřívějších státních podniků.

Graf č. 1 – Výroba ocelářského průmyslu v České republice



Zdroj: www.hz.cz

Cestu kompenzace vnitřních odbytových problémů zvyšováním exportu umožňovaly komparativní výhody (nižší náklady, nižší podíl osobních nákladů, proexportní kurz měny a ceny na zahraničních trzích) , které umožňovaly vyvážet hutní materiál za ceny mnohdy o cca

15 až 20 % nižší, než byly ceny běžné ve světě. Proto bylo možno u některých druhů realizovat vývoz i do oblasti Dálného východu. Tento stav jako objektivní v žádném případě neznamenal, že by v té době byly vyváženy výrobky pod úroveň jejich nákladů výroby, naopak bylo možno vyvážet za ceny, které nízká nákladová úroveň umožnila a za obdobně výhodné ceny bylo dodáváno i tuzemským odběratelům.

Přesto však došlo ke snížení výroby u válcovaného materiálu cca o 2 miliony tun. Ještě výrazněji se strukturální změny a působení tržního hospodářství projevily v oblasti výroby ocelových trubek. Zatímco se v ČR a SR v roce 1989 vyrobilo celkem 1580 tisíc tun ocelových trubek, jejich výroba poklesla rovnoměrně v obou nyní samostatných republikách na 46,8% v roce 1993. České i slovenské výrobce ocelových trubek výrazně postihl kolaps trhu v bývalých zemích Sovětského svazu, kam směřovalo ročně okolo 400 tisíc tun ocelových trubek. Tyto trhy se nepodařilo obnovit ani dořešit značné pohledávky za již realizované dodávky. Rozpad trhu s trubkami u našich východních sousedů pochopitelně zvýšil tlak na vývoz do zemí Evropské unie. To mělo za následek vyhlášení antidumpingového řízení na některé druhy bezešvých trubek komisí EU koncem roku 1992. Změnila se i struktura výroby trubek. Podíl výroby bezešvých trubek z celkové výroby ocelových trubek se změnil z téměř 70% v roce 1989 na 55% v roce 1993.

Ocelářský průmysl čelil těmto změnám tak, že se z pohledu struktury exportu dříve nepřímý vývoz oceli ve formě oceli obsažené ve výrobcích zpracovatelských oborů a odvětví nahrazoval přímým vývozem ocelářských výrobků, kde se proniknutí na teritoria světového trhu podařilo. Z pohledu makroekonomiky došlo tedy sice k nežádoucí "polotovarizaci" vývozu, na druhé straně to však byl krok, který nepochybňně přispěl k stabilitě měny. To vše se stalo bez subvencování ocelářství a export rostl mnohem rychleji do teritorií mimo Evropskou unii.

Zcela obecně bylo možno situaci hutnictví v ČSFR hodnotit tak, že bylo kapacitně předimenzováno, v oblasti pruvovýroby příliš orientováno na výrobu surového železa ze všeobecně metalurgicky hůře zpracovatelných rud původu ze zemí bývalého SSSR. Pracovalo zatím s menším podilem progresivních technologií výroby a odlévání oceli, potřebovalo také investovat do finality a kvality. Vysoký byl podíl výroby bezešvých trubek. Pracovalo s vyšší palivoenergetickou náročností a s nižší produktivitou práce než ve vyspělých zemích. Hodnocení produktivity práce a celková ekonomická efektivnost byly však v porovnání se zahraničím značně zkresleny.

Stále platí názor managementu ocelářského průmyslu, že rok 1993 byl zlomovým rokem pro pokles objemu výroby a otevírá se tak prostor pro strategie řešení uspořádání výroby z hlediska sortimentu, provedení a parametrů včetně ekonomiky a obchodně servisní obslužnosti.

ČR 1995

Rok 1995 (alespoň jeho 1. polovina) byl jedním z relativně velmi dobrých let pro ocelářství v širokém celosvětovém měřítku a nejlepší od roku 1989. Samozřejmě, že i ocelářství ČR, které se výrazně zapojilo do zahraničního obchodu výrobků z oceli především jako jeho vývozce, mohlo ze situace těžit. V roce 1995 dostal ocelářský průmysl České republiky poprvé po roce 1989 příležitost zvýšit dodávky oceli svým dvěma hlavním tuzemským odběratelským odvětvím - průmyslu a stavebnictví. Ve volbě mezi příznivými exportními podmínkami a dodávkami do tuzemska se přiklonil v souladu se svou dlouhodobou obchodní strategií k dodávkám svým tuzemským odběratelům. Rok 1995 lze z hlediska ocelářského průmyslu nejstručněji charakterizovat tak, že v roce 1995 bylo více české oceli zpracováno doma. Vývoz válcovaného materiálu mezi roky 1995 a 1994 poklesl o 23 % a dodávky na vnitřní trh se zvýšily o 31 %. Dovoz se zvýšil o 45 % a jeho podíl na tuzemském trhu se zvýšil na 30 %. Ale již od 2. poloviny 1995 docházelo na světovém trhu s ocelí k opětovnému útlumu, který je překonán až v r. 1997.

ČR 1996

Výsledky hutních organizací byly v tomto roce ve vazbě na pokračující recessi na světových trzích s hutními výrobky nižší než prognózované. Příčinou celosvětové krize byly velké zásoby materiálu pořízené spekulativními nákupy, které stlačovaly poptávku a především ceny. Je však třeba říci, že tyto situace cyklování jsou pro ocel běžné. V 1. pololetí 1996 proti stejnemu období r. 1995 se tato tempa vývoje změnila tak, že vývoz válcovaného materiálu poklesl o 2.5 % a naopak se zvýšil dovoz o 20.7 % a jeho podíl se na spotřebě podílel 32.5 %, to vše při poklesu výroby o 6%. Dodávky na vnitřní trh poklesly o 13 %. Nejvážnější situace byla ve vývoji výroby trubek, kde dochází ještě k výraznějšímu poklesu než u válcovaného materiálu. Pokles výroby se rovněž projevil v růstu mzdové a materiálové náročnosti výroby. Proti roku 1995 výrazně poklesla rentabilita výroby. Vývoj za rok 1996 nelze hodnotit jinak než negativně. Částečně se zde projevuje vliv meziročního srovnání s poměrně úspěšným rokem 1995.

ČR 1997

Přestože druhá část roku 1997 signalizovala vážné makroekonomické problémy, nebyla tím výrazně ovlivněna celoroční poptávka po ocelářských výrobcích, takže ocelářství ČR přes tento nepříznivý vývoj mohlo dodat do tuzemska cca o 3 % válcovaného materiálu více než v roce předešlém. Zdaleka nebyly ve srovnání s některými jinými státy využity možnosti zvýšení exportu, neboť i export válcovaného materiálu vzrostl o 3 %, zatímco u vývozu trubek došlo k poklesu. Pokračuje tak politika dlouhodobého zaměření dodávek na tuzemský trh.

ČR 1998

Díky tomu, že české ocelářství nevyužilo v roce 1997 možnost nárůstu výroby jako jiné ocelářské země a export válcovaného materiálu přitom vzrostl jen tempem odpovídajícím nárůstu dodávek do tuzemska, se českého ocelářství tak výrazně nedotkl ani pokles poptávky na zahraničních trzích v roce 1998. Ale i tak došlo k poklesu výroby oceli o 6%. Ale na druhou stranu i když se snižovala tuzemská spotřeba oceli v průběhu roku 1998, její celkový objem neklesl pod úroveň předchozího roku a spotřeba ocelářských výrobků ještě jako celek i v tomto roce vzrostla o 4.1 %.

ČR 1999

Rok 1999 je rokem vrcholících odbytových problémů souvisejících jak s celosvětovou situací na trhu oceli, tak s vnitřními problémy. Nejvážnějším negativním vlivem vnitřního trhu byl pokles dynamiky vývoje strojírenství. Pokles výroby ve strojírenství, stavebnictví a nižší aktivity v investování proti roku 1998 měly rozhodující vliv na nižší spotřebu oceli v ČR. Dlouhodobým problémem pro spotřebu oceli je vleklá stagnace – lépe řečeno krize ve vývoji stavebnictví. Dalším velmi významným okruhem problémů byly důsledky nedostatku provozního kapitálu u dvou velkých výrobců – Nová hut', a.s. a Vítkovice, a.s. Nejde však o recesi pouze v ČR, ale mluví se o světové recesi v oblasti ocelářství.

ČR 2000

V roce 2000 dochází k oživení ekonomiky, které pozitivně ovlivnilo také vývoj spotřeby ocelářských výrobků. V obou případech lze hovořit o zotavování. Opět se opakuje

situace, v niž rychleji rostou tempa dodávek do tuzemска než pro export (8.1 % resp. 5.2% u ocelářských výrobků celkem). Obě rozhodující odběratelská odvětví – průmysl i stavebnictví se zotavovala s pozitivním promítnutím do nárůstu spotřeby oceli. Situace ocelářství v ČR se v roce 2000 zvolna zlepšovala. Plné využití možností růstu poptávky v tuzemsku i zahraničí však bylo u některých společností brzděno jejich vnitřními problémy.

2.2.1 Restruktualizace a privatizace

Velmi důležitým činitelem bezprostředně ovlivňujícím další rozvoj ocelářské výroby v České republice byla a je i nadále privatizace a restruktualizace. Rozhodující pro oba procesy byl rok 1993, kdy se vláda rozhodla dát přednost privatizaci před restruktualizací. Bylo rozhodnuto, že podniky budou nejprve zprivatizovány a restruktualizaci provedou až její nový vlastníci.

Pro podniky hutnictví měla tato cesta řadu úskalí a praxe zejména z let 1993 až 1995 tato úskalí potvrdila neúspěšností privatizace v důsledku podcenění kritérií a podmínek veřejných soutěží (nabídnutá cena nemusí zdaleka charakterizovat kvalitu business plánu), ale i ne zcela kvalitní legislativou (např. kontrola realizace, privatizační úskalí a negativní příklady). Hutní podniky byly zapojeny i do kupónové, do její druhé vlny, kdy byl dán do privatizace pouze 30% majetku jednotlivých společností. K dosavadnímu průběhu privatizace ocelářství lze konstatovat, že prodej podniků se zatím realizoval spíše cestou prodeje jednomu vlastníkovi, atď již byla jeho právní podoba jakákoli. To samozřejmě u velkých integrovaných celků znamená problém vůbec takového zájemce najít. A právě tento problém nastal u projektů privatizace našich dvou největších hutních firem, kterými jsou VÍTKOVICE, a.s. a Nová huť, a.s..

Po privatizaci měla na řadu přijít restruktualizace. Restruktualizace v českém ocelářství probíhá ve dvou etapách. První etapou je omezování a rušení zastaralých kapacit výroby a schopnost přizpůsobit objem výroby oceli v závislosti na potřebě oceli. Klasickým příkladem je postupné rušení tandemových a SM pecí. Druhou etapou je postupná modernizace výroby a přechod na modernější a progresivní technologie výroby oceli.

V následující tabulce je vidět pokles využívání SM procesu a naopak růst jedné z progresivních metod výroby oceli, kterou je kontinuální odlévání oceli.

Tabulka č. 2 – Využívání technologií výroby oceli

Rok	1989	1991	1995	1996	1998	2000
SM proces	17,89%	-	4,57%	-	1,5%	0%
Kontinuální odlévání	-	17%	-	47%	62,6%	více než 80%

Zdroj: www.hz.cz

S privatizací a následnou restrukturalizací souvisí problém zaměstnanosti v hutnictví. Hutnictví stejně jako řada jiných odvětví národního hospodářství bylo oborem, který mimo své hlavní výrobní činnosti zaměstnával značnou část pracovních sil v oblasti tzv. společenské spotřeby (rekreační střediska, zájmová činnost apod.). Dalším aspektem byla skutečnost, že hutní organizace byly budovány jako úplné výrobně-ekonomicky samosprávné jednotky (vlastní energetika, bytové hospodářství, školící a učňovská střediska apod.). V zájmu vyššího zhodnocení, na hutní komplexy často navazovaly další energetické, strojírenské a jiné provozy. Takto vytvořené jednotky pak v přijaté filosofii nevyhovovaly záměrům ani praktickým možnostem privatizace, především vstupu českého i zahraničního kapitálu. Tyto komplexy zaměstnávaly přes sto tisíc lidí. A tak není divu, že v rámci privatizace, restrukturalizace a modernizace hutnictví došlo k rapidnímu poklesu počtu zaměstnanců, což přineslo hlavně regionální problémy v zaměstnanosti (např. Ostravsko, Kladno, Chomutov atd.). Snižování počtu pracovníků je tedy na jedné straně vyvoláváno snížením odbytu a výroby (ve všech dalších návaznostech - konkurenceschopnost, nová konstrukční řešení, kvalita, úspory v ocelárnách apod.), na straně druhé pak "vyčleňováním" nevýrobních a obslužných zařízení a provozů a připravou na privatizaci nově strukturovaných výrobních jednotek. Snižování počtu zaměstnanců bude probíhat i na dálku v rámci další privatizace, restrukturalizace, modernizace a ve snaze zvýšit produktivitu práce v hutnictví. O tom, jak se vyvíjel počet zaměstnanců a produktivita práce můžete vidět v tabulce č. 3.

Tabulka č. 3 – Počet pracovníků a produktivita v českém hutnictví

Rok	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Výroba zboží v b. c. (mil. Kč)	80796	81971	117124	100390	96950	105598	132510	115372	132987
Průměrný počet pracovníků	152348	147823	136120	119419	109034	97532	94299	91 903	79 390
Produktivita práce									
VZ (tis. Kč/prac.)	530	555	860	841	889	1083	1405	1255	1675

Zdroj: www.hz.cz

Restruktualizace a modernizace českého hutnictví, však vyžaduje nemalé investice. Míra investic v českém ocelářském průmyslu je však nadále zcela nedostatečná v porovnání s potřebami restrukturalizace, hlavně díky nedostatečné tvorbě kapitálu, nízkému podílu cen a malému krytí z vlastních zisků, jelikož charakter hutních investic vyžaduje soustředění prostředků v delším časovém horizontu. V hodnotovém vyjádření dokumentuje vývoj růstu investic v českém hutnictví a jejich podíl na investicích celkem níže uvedená tabulka.

Tabulka č. 4 - Hmotné investice v ČR (mil. Kč)

Rok	1993	1994	1995	1996	1997
Výroba železa a oceli	5 816	4 496	4 687	7 179	10 010
Výroba kovů	9 420	11 518	10 689	9 168	12 506
Průmysl	106 510	137 909	156 918	104 667	180 873
Celkem	256 107	332 629	411 103	478 700	563 800

Zdroj: www.hz.cz

Z celkové částky investic, bylo nutno vynaložit velké množství peněz i na ekologii. Do akcí ekologického charakteru bylo v letech 1989 až 1998 vloženo celkem 11,89 mld. Kč, z toho do oblasti péče o ovzduší 9,56 mld. Kč, do oblasti vod 1,77 mld. Kč a do oblasti odpadů 0,56 mld. Kč. Uvedené údaje nezahrnují částky na likvidaci starých ekologických zátěží. Původní odhadování starých ekologických zátěží na základě auditů provedených v letech 1994 - 1998 v některých podnicích činily 9 mld. Kč, po započtení inflace se dnes pohybují na úrovni 12 až 15 mld. Kč. Celkový objem finančních prostředků, které musí být vloženy za účelem ekologie do staveb na ochranu životního prostředí, se odhaduje na 14 mld. Kč, ke kterým se

přidružuje ještě dalších 5 až 10 mld. Kč na odstranění ekologických zátěží z předchozích činností. Kromě toho ještě podniky platí poplatky za znečištění životního prostředí.

2.2.2 Obchodní vztahy

Období transformace ekonomiky ČR na podmínky tržního hospodářství podobně jako ve všech středo a východoevropských zemích nesmírně zvýšilo význam exportu ocelářských výrobků. Byl to sice prvořadý zájem a prakticky jediná možná cesta přežití výrobců oceli, pomohl však i v oblasti makroekonomiky - především v obchodní a devizové bilanci státu. Nejvýznamnějším zahraničním odbytištěm českého ocelářského průmyslu se stala EU a v ní především SRN.

Obchodní strategie směrem k odbytu byla od samého počátku diktována již popsaným velkým útlumem tuzemské poptávky po oceli a rozpadem tradičního východoevropského trhu. Přesto je zde znovu třeba zdůraznit, že současná a výhledová odbytová strategie jsou založeny na oživení tuzemské poptávky. Do budoucna bude třeba uvažovat s posílením vlivu dovozu oceli a nelze upustit od exportu. Strategie odbytu nejen, že musí globalizaci trhu s ocelí vzít na vědomí, ale musí především hledat optimální formu zapojení ocelářství ČR do podmínek tohoto trhu.

Vztahy České republiky k Evropské unii patří mezi prioritní a je nutno je považovat vedle vztahů ke Slovenské republice a dalším sousedním zemím Maďarsku a Polsku za nejdůležitější fenomén ovlivňující i rozvoj či stagnaci oboru hutnictví železa a objemy vývozu i dovozu hutních výrobků. Státy Evropské unie jsou vedle Slovenska po rozpadu trhu bývalého Sovětského svazu a některých dalších zemí přecházejících z plánovitého řízení národního hospodářství na tržní hospodářství nejdůležitějším obchodním partnerem České republiky, a tato skutečnost se zdůraznila po jeho rozšíření o další 3 země, z nichž zejména sousední Rakousko je důležitým obchodním partnerem České republiky.

2.2.2.1 Obchod s Evropskou unií

Vztahy s Evropskou unií procházely složitým vývojem, a je nutno je rozdělit do několika časově odlišných etap. Před rokem 1989 se uplatňovala na vývoz určitých výrobků z tehdejší ČSSR množstevní omezení, která negativně ovlivňovala exportní možnosti do jednotlivých zemí. V případě hutních výrobků se jednalo o tzv. autolimitační dohody, neboť tyto výrobky považovaly členské státy ES za zvláště citlivé. Tyto dohody měly za cíl regulovat tok obchodu citlivých výrobků a nahradit klasická množstevní omezení, která již nebyla z hlediska principů "Všeobecné dohody o clech a obchodu" (GATT) považována za legální. Podstatou bylo, že se vyrábějící země dobrovolně zavázaly dodržovat dohodnuté množstevní limity vývozu předmětných výrobků z hlediska tzv. tradičních toků a dovozní země se zavázaly, že dovozy v takto dohodnutém objemu umožní.

V důsledku politických a společenských změn ve všech zemích střední a východní Evropy po roce 1989 se změnil i vztah mezi těmito zeměmi a Evropským společenstvím. Výrazem těchto změn bylo uzavření tzv. Evropských dohod o přidružení k ES mezi Československem, Polskem a Maďarskem na jedné straně a Evropskými společenstvími na druhé straně, které se uskutečnilo v prosinci 1991. Tyto dohody znamenaly pro uvedené země možnost postupného zapojování se do volného pohybu zboží, služeb a kapitálu. Obsahovaly rovněž ustanovení týkající se politického dialogu, hospodářské, kulturní a finanční spolupráce.

Již počátkem roku 1992 k rozsáhlému zvýšení vývozu čs. hutnických výrobků na trhy ES ve srovnání s minulým obdobím. Tato situace vyvolala negativní postoje některých členských zemí ES, zejména SRN, Francie a Itálie, do kterých byly v té době zvýšené čs. vývozy především směrovány. Tento zvýšený čs. export byl umožněn konkurenceschopností čs. hutnických výrobků díky komparativním výhodám domácího hutnictví.

V srpnu 1992 vyhlásila Komise ES doporučení pro některé členské státy na zavedení restriktivních opatření v oblasti čs. vývozu některých citlivých položek - jednalo se zejména o ploché výrobky, válcovaný drát a ocelové trubky. V listopadu 1992 Komise ES vydala nařízení, kterým uložila dočasná antidumpingová cla ve výši 12 - 49 % na dovoz vybraných položek ocelových bezešvých trubek, vyrobených v ČSFR, Maďarsku, Polsku a Chorvatsku, čímž prakticky znemožnila vývoz bezešvých trubek do tehdejšího ES. Od roku 1993 však byla ČR a SR z těchto opatření vyjmuta, možnost dodávek ocelových trubek do ES se

obnovila, ale na vybrané hutní výrobky byly uvaleny tzv. tarifní kvóty. Pro ČR se jednalo o následující položky : studené plechy, válcovaný drát, teplá páska, bezešvé trubky a svařované trubky a od podzimu roku 1994 i o určité druhy kvartoplechů.

Vyhlášením restriktivních opatření (antidumpingová šetření, později tarifní kvóty) skončila po velmi krátké době (6 měsíců) liberalizace obchodu s hutnickými výrobky, a tím de facto i avizovaná obchodně politická pomoc ze strany Komise ES v oblasti hutnictví.

Režim tarifních kvót pokračoval i po 1. lednu 1995 po připojení Rakouska, Finska a Švédska k EU (nástupci ES) a po řadě jednání byly tarifní kvóty příslušně upraveny. Od 1. ledna 1996 byl režim tarifních kvót zrušen a po vzájemné dohodě nahrazen systémem dvojího kontrolního režimu (DOUBLE - CHECKING). Jednalo se o dobrovolný závazek ČR, který do určité míry uklidňoval příslušné hutní svazy EU sdružené v EUROFER, snažící se zabránit eventuálnímu prudkému nárůstu dovozu z ČR. Export do geograficky velmi dobře situovaných zemí EU- zejména do SRN je regulován oběma stranami odsouhlaseným regulačním režimem. Pro tzv. citlivé položky je dohodnut a praktikován duální licenční systém založený na limitování a sledování obchodu s těmito položkami jak u nás, tak v zemi dovozce. O to aktuльнější hrozbou však může být snaha výrobců v některých zemích nahradit objemová omezení dumpingovými žalobami. Ty jsou v současném obchodu s ocelí využívány čile a jejich důsledkem může být stanovení trestních cel ve výši, ve které již nebude možno efektivně příslušný výrobek vyvážet. Tato cla mohou být uvalena i na dobu delší než 5 let.

Následující dvě tabulky uvádějí objemy vývozu a dovozu vybraných skupin válcovaného materiálu a ocelových trubek do EU v kilotonách.

Tabulka č. 5 – Vývoz do EU

Rok	1993	1994	1995	1996	1997
Vybrané skupiny plochých výrobků	230,0	339,7	289,2	317,6	463,8
Vybrané skupiny dlouhých výrobků	476,6	651,1	684,0	619,4	566,4
Bezešvé ocelové trubky	32,4	76,0	70,0	95,8	85,5
Svařované ocelové trubky	69,6	106,2	101,3	93,6	106,8

Zdroj: www.hz.cz

Tabulka č. 6 – Dovoz z EU

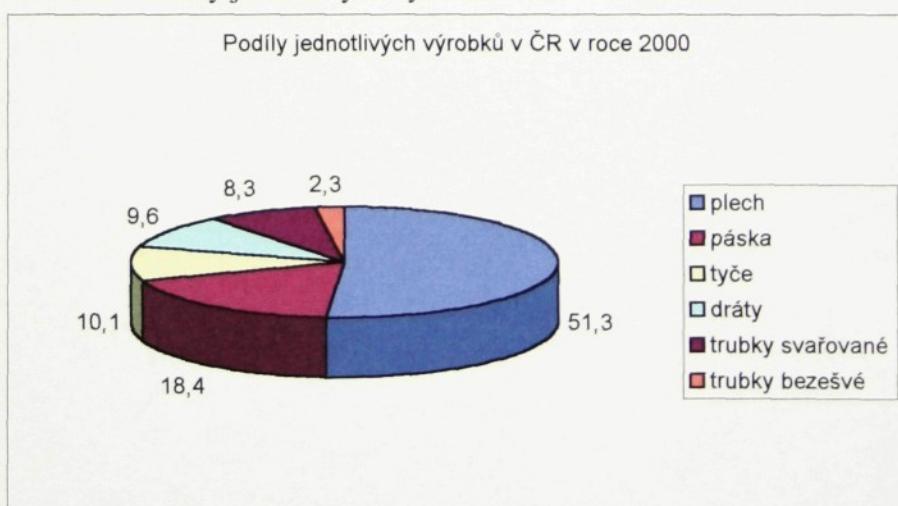
Rok	1993	1994	1995	1996	1997
Vybrané skupiny plochých výrobků	65,2	48,1	89,8	239,6	305,7
Vybrané skupiny dlouhých výrobků	12,5	22,9	34,2	86,2	116,3
Bezešvé ocelové trubky	4,2	8,5	15,1	28,4	33,7
Svařované ocelové trubky	6,4	33,9	55,9	70,5	87,6

Zdroj: www.hz.cz

2.3 Vývoj korozivzdorné oceli v České republice

Už v úvodu diplomové práce bylo zmíněno, že pojem korozivzdorné oceli zahrnuje pod sebe několik druhů oceli. Celý trh s korozivzdornou ocelí, který v ČR v roce 2000 představoval asi 64,7 kiloton. Obecně se dají výrobky rozdělit do následující skupin – plechy (50% z trhu), pánska (20%), tyče a duté tyče (10%), dráty (10%) a trubky (10%). Trubky se dále rozdělují na trubky bezešvé (20% ze všech trubek, ve světě je to 10%) a na trubky svařované (80% v ČR, ale ve světě 90%). Plechy a pánska se souhrnně nazývají ploché výrobky (70%) a tyče, duté tyče, dráty a trubky to jsou dlouhé výrobky (30%). Podíly jednotlivých výrobků na celém trhu s korozivzdornou ocelí v roce 2000 můžete vidět na grafu č. 2 a v tabulkách č. 7 a 8.

Graf č. 2 – Podíly jednotlivých výrobků v ČR v roce 2000



Zdroj: vlastní graf

Tabulka č. 7 - Spotřeba korozivzdorné oceli v ČR v roce 2000 podle druhu výrobku

Druh výrobku	Průměrná cena za kt	Spotřeba (kt)	Objem (mil. Kč)
Plech	80	33,2	2 656
Páska	115	11,9	1 368,5
Tyče	93	6,5	604,5
Drát	125	6,2	775
Trubky svařované	100	5,4	540
Trubky bezešvé	230	1,5	345
Celkem		64,7	6 288

Zdroj: Ing. Křeček Ivan

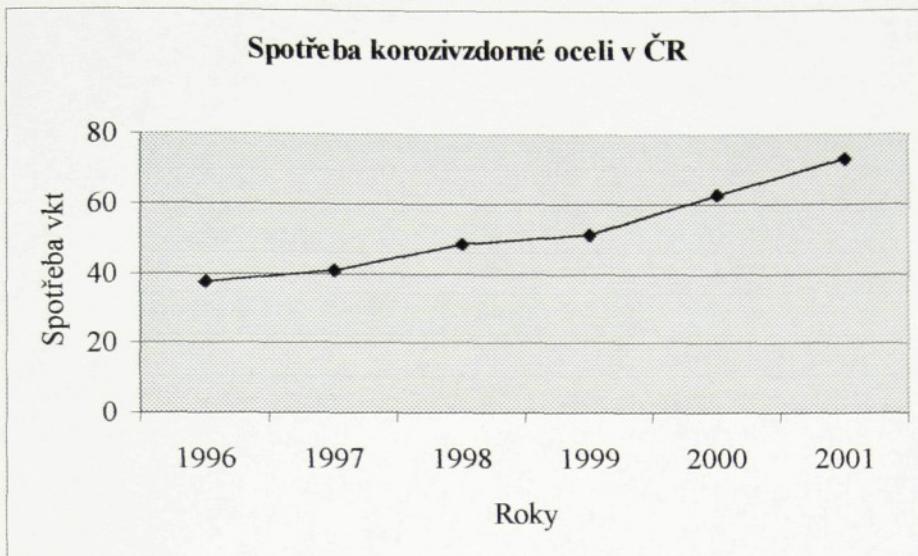
Tabulka č. 8 - Spotřeba korozivzdorné oceli v ČR v roce 2000 podle druhu dodavatele

Firmy	Objem (mil. Kč)
Výrobci v ČR (mimo firmy SANDVIK)	912
Velkoobchody (včetně firmy SANDVIK)	3 646
Mezisoučet	4 558
Ostatní přímý import	1 730
Celkem	6 288

Zdroj: Ing. Křeček Ivan

Trh s korozivzdornou ocelí v České republice neustále roste, jak nám ukazuje graf č. 3. Za posledních 5 let se spotřeba oceli téměř zdvojnásobila. Ukazuje se, že korozivzdorná ocel zvyšuje svůj podíl na trhu vůči klasickým ocelím a že jí bude patřit budoucnost, přesně jak předpokládali odborníci, jelikož dnešní doba klade důraz na kvalitu a speciální vlastnosti a to právě korozivzdorná ocel nabízí. Otázkou však zůstává, k jaké výši se může vyšplhat spotřeba v ČR a jaké bude tempo růstu spotřeby. Pokud se vezme do úvahy, že se Česká republika blíží trendům EU ve všech oblastech, dá se očekávat ještě velký nárůst trhu s korozivzdornou ocelí. Průměr v EU ve spotřebě na hlavu je 13 kg, zatímco v ČR je to pouze 7 kg. Ale i v EU najdeme vyjimky, které se liší od průměru. Například ve Velké Británii se spotřeba pohybuje pouze na 5 kg na hlavu, stejně jako v USA, nebo třeba v Itálii je spotřeba naopak vyšší, je to 17 kg/hlavu. V oblasti vysoké spotřeby korozivzdorné oceli je extrémem Tchaj-wan, který spotřebuje asi 38kg/hlavu. Další otázkou je, za jak dlouho se ČR hranice průměru EU přiblíží. Tempo růstu spotřeby korozivzdorné oceli ve světě je přibližně 5 – 7%, zatímco u klasické oceli je to pouze 1 – 2%.

Graf č. 3 – Spotřeba korozivzdorné oceli v ČR



Zdroj: Ing. Křeček Ivan

Český trh s korozivzdornou ocelí je z velké části závislý na importu zahraničních výrobců. Ti mají v České republice buď vlastní obchodní zastoupení nebo prodávají své zboží přes různé velkoobchody s hutním materiálem. Přesná čísla dovozu do ČR můžeme vidět v tabulkách č. 9 a 10. z té vyplývá, že největšími importéry do české republiky jsou Německo, Itálie, Belgie a Nizozemí, kteří tvoří 68,5% veškerého dovozu.

Tabulka č. 9 – Produkty z korozivzdorné oceli v České republice

Produkt	Import (v kt)		Produkce (v kt)		Export (v kt)		Spotřeba (v kt)	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Ingots	0,5	0,7	0,0	4,4	2,8	3,2	-2,3	1,9
Plech	41	45,8	2,3	1,6	10,1	8,3	33,2	39,1
Páska	11,8	10,3	0,9	0,5	0,8	0,6	11,9	10,2
Tyč	7,1	10,3	2,6	2,3	3,2	1,6	6,5	11,0
Trubka - bezešvá	1,6	1,5	3,7	4,6	3,8	4,9	1,5	1,3
Trubka - svařovaná	5,6	6,4	0,1	0,0	0,3	0,6	5,4	5,8
Celkem	71,2	79,0	12,5	13,9	21,3	20,2	62,4	72,8

Zdroj: Ing. Křeček Ivan

Tabulka č. 10 – Import korozivzdorné oceli do České republiky

Země	Import do České republiky (v kt)				
	1997	1998	1999	2000	2001
Německo	17,1	15,9	19,8	21,7	22,3
Itálie	4,0	4,7	5,6	9,5	14,8
Belgie	3,4	5,1	3,9	7,0	7,7
Velká Británie	2,8	3,3	3,5	3,6	4,2
Rakousko	3,2	2,1	2,3	4,6	5,6
Finsko	2,5	6,6	7,5	1,4	2,6
Francie	1,2	1,8	2,5	3,4	3,6
Švédsko	2,2	0,6	2,8	2,0	2,4
Slovinsko	0,7	1,8	1,4	1,3	0,7
Estonsko	0,1	0,1	0,8	1,3	1,9
Rumunsko	0,0	0,0	0,1	0,3	0,0
Nizozemí	0,0	0,0	1,2	10,0	7,0
Švýcarsko	-	-	-	-	1,2
Lucembursko	-	-	-	-	0,4
Celkem	37,2	41,4	50,2	56,1	75,6
Spotřeba	40,8	48,5	51,4	62,4	72,8

Zdroj: Ing. Křeček Ivan

Kromě firem, které jsou popsány v kapitole 3.2 je na trhu ještě několik dalších výrobců. Ti však nemají ve svém výrobním programu jako hlavní náplň výrobu korozivzdorných ocelí, ale tvoří jenom okrajovou část výroby. Dalšími důvody, proč tyto firmy nejsou součástí naší analýzy, jsou neustálý pokles výroby korozivzdorné oceli v těchto firmách, nulové investice do výroby a tím pádem spojený útlum výroby korozivzdorné oceli a snížení podílu ve spotřebě na českém trhu až na 5,6%, což je asi 4,1 kiloton. Kolik kiloton jednotlivých výrobků z korozivzdorné oceli tyto firmy vyrobily, nám ukazují následující dvě tabulky.

Tabulka č. 11 – Produkce výrobků z korozivzdorné oceli českých výrobců

Produkt	Firma	Výroba (v kt)	
		2000	2001
Plech	Vítkovice	0,1	0,1
	Válcovny plechu Frýdek-Místek	2,2	1,5
Páska	Železáry Králův Dvůr	0,9	0,5
Tyč	Třinecké železáry	1,9	1,6
	Železáry Chomutov	0,7	0,7
Drát	Třinecké železáry	1,9	0,3
	Železáry Chomutov	1,0	0,2
Trubka – svařovaná	Inter Stahl Kladno	0,2	0,0

Zdroj: Ing. Křeček Ivan

Tabulka č. 12 – Výroba korozivzdorné oceli jednotlivých firem v ČR

Firma	Výroba v kt	
	2000	2001
Vítkovice	1,4	1,5
Třinecké železáryny	13,6	8,9
ŠKODA Plzeň	0,5	0,3
Celkem	15,5	10,7

Zdroj: Ing. Křeček Ivan

3 Konkurenční prostředí

3.1 Kde hledat informace o firmách

Nejdříve je nutné uvést základní členění informací pro naši potřebu. Informace se člení na primární a sekundární a na vědomé a nevědomé.

3.1.1 Primární a sekundární informace

„Primárními informacemi rozumíme informace, které jsou shromažďovány nově, na míru řešeného projektu.“¹ Pokud se týče získávání primárních informací, jedná se téměř vždy o marketingový výzkum, který je součástí procesu marketingového řízení podniku. Marketingový výzkum je samozřejmě úzce spjat s ostatními marketingovými činnostmi, které pak společně mohou vytvořit úspěšné marketingové řízení. V našem případě by bylo možné provést marketingový výzkum třemi způsoby (dotazováním se našich dodavatelů, zákazníků nebo dealerů). Ale jelikož se jedná o velmi složitou, náročnou a nákladnou činnost, bylo rozhodnuto, že tato práce bude vycházet pouze ze získaných sekundárních informací.

„Pod pojmem sekundární informace rozumíme všechny informace, které byly shromážděny za jiným účelem, než je řešený projekt.“² Sekundární informace je možné rozdělit na dvě velké skupiny a to na informace interní a externí. Interními údaji se rozumí data sebraná uvnitř firmy k jiným účelům, než je analýza konkurence nebo trhu. Interní informace se získávají z takových zdrojů jako jsou účetní evidence, operativní evidence, různé výkazy a další interní dokumenty, které jsou přístupné jenom příslušným pracovníkům ve firmě. Externími údaji se rozumí data popisující vnější prostředí firmy. Externí informace získáváme z různých zdrojů, o kterých se později zmíníme více podrobněji. Výhodou sekundárních informací je jejich pohotovost, dostupnost, nižší cena, z čehož vyplývá časová a finanční úspora. Ale stejně tak mají i své nevýhody, jakými jsou například rozdílná struktura dat z různých zdrojů, získání dat z rozdílných časových období nebo převzetí

¹ Přibová, M. a kolektiv: Marketingový výzkum v praxi. Grada Publishing, 1. vydání, Praha, 1996. str. 35

² Přibová, M. a kolektiv: Marketingový výzkum v praxi. Grada Publishing, 1. vydání, Praha, 1996. str. 36

z jiných zdrojů bez upozornění na tento fakt. Proto je důležité, abychom si tyto informace ověřili alespoň ze dvou zdrojů a získali pouze spolehlivé a kvalitní informace.

Pokud se týče získávání externích informací, je možné sekundární zdroje rozdělit do 3 velkých skupin - informace v tištěné podobě,

- informace v elektronické podobě,
- agenturní sekundární informační zdroje.

Informace v tištěné podobě jsou tradičními zdroji dat. Za příklad mohou sloužit časopisy, noviny, odborné knihy, registry, patentové spisy, firemní adresáře, výroční zprávy, různé přehledy, ročenky a další dokumenty. Institucemi, které pečují o shromažďování, ukládání a zpřístupňování dokumentů, jsou informační instituce typu knihoven a archívů.

S vývojem informačních technologií nabývají na významu informace v elektronické podobě. Největšími zdroji takovýchto informací jsou dialogové (on-line) služby, CD-Romy a Internet. Dialogové služby, jde o databázové centra, nám zaručují rychlosť, dostupnost, častou aktualizaci dat, velké množství informací, ale tomu i odpovídající cenu, jelikož dialogové služby jsou placenou službou. V České republice máme 4 významné dialogové služby – Národní informační středisko (NIS), EOTEL (nabídku jeho databázových center můžete vidět v příloze č. 1), TANGER a Videotext Českého Telekomu. Na CD-Romech, které si také musíme zakoupit za určitý finanční obnos, se nejčastěji vydávají různé firemní rejstříky a katalogy. Zde je 5 nejkvalitnějších u nás – Firemní monitor, Systém kancelářských informacích o formách, EDB – servisní telefon, Inform Base Print a Kompass Czech Republic. Posledním zdrojem informací v elektronické podobě je Internet, kde je většina informací bezplatná a volně přístupná, ale i zde se najdou stránky, na které se musíte zaregistrovat a které jsou placené.

Agenturní sekundární informační zdroje nám poskytují specializované informace o spotřebním chování, spotřebitelských preferencích, spotřeby, image značek a firem, které jsou dostupné jako sekundární data. Za poskytnuté studie se platí. Nejpoužívanější studie v České republice jsou uvedeny v tabulce č. 13. [1,17]

Tabulka č. 13 – Nejpoužívanější studie v České republice

Studie (agentura)	Obsah
Obchodní panel (Gfk Praha)	Maloobchodní obrat, průměrné ceny, distribuční cesty atd.
Panel domácností (Gfk Praha)	Kupní chování domácností
Consumer / Standard (STEM/MARK Praha)	Politické a životní postoje populace, mediální a spotřební chování
Media projekt v ČR (Gfk Praha, STEM/MARK Praha)	Sleduje četnost novin a časopisů, poslechovost rozhlasových stanic
Image firem (AUSA)	Pořadí podniků
Spontánně nejlépe hodnocené značky (AISA)	Znalost značek
Retail audit (Amer/Nielsen)	Maloobchodní obrat podle značek zboží a typů prodejen

Zdroj: Přibová, M. a kolektiv, *Analýza konkurence a trhu*

3.1.2 Vědomé a nevědomé informace

Firma zveřejňuje informace o sobě buď vědomě a záměrně nebo nevědomě, jako důsledek své podnikatelské činnosti. Pokud jde o vědomé zveřejňování informací, je povinna některé informace poskytovat ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb. Tyto informace pak můžeme najít v Obchodním věstníku. Dále firmy zveřejňují vědomě některé informace, kterými sledují svůj prospěch jako je propagace výrobku či snaha získání kapitálu jako jsou propagační materiály či výroční zprávy, které jsou veřejnosti přístupné v různých bázích či na finančním úřadu. Mezi nevědomé informace poskytované firmami patří různé žádosti, doklady, povolení a další, které jsou většinou přístupné, ale málokdo ví, kdo tyto informace shromažďuje a jak se k nim dostat. [1,17]

3.1.3 Další informace

Mimo těchto tradičních a bezproblémových zdrojů dat je možné informace získávat i jinak, například přetahováním zaměstnanců i s jejich znalostmi od konkurence, nákupem konkurenčního zboží pro komparativní analýzy nebo průmyslovou špiónáží. V některých z těchto případů však mohou nastat problémy. Jde především o otázku etiky, ale také o

legálnost těchto praktik. Například získávání informací od zaměstnanců konkurenční firmy může skončit i soudním sporem.

Aby získané informace, at' už z primárních či sekundárních zdrojů, byly přeměněny ve znalosti podnikatelského prostředí, trhů i svých vnitřních možností závisí na dostatku kvalitních informací a na jejich kvalifikovaném vyhodnocení. K tomu nám slouží spolehlivě fungující firemní marketingový informační systém. [1,17]

3.2 Konkurence – firmy

Dříve než budou jednotlivé společnosti, které působí na trhu korozivzdorné oceli v ČR, představeny a bude řečeno něco o jejich historii a sortimentu a budou uvedeny některé dostupné finanční ukazatele, budou firmy nejprve vyjmenovány a rozděleny.

Pro členění byly zvoleny tyto tři kritéria :

- 1) Kapitál - firmy s českým kapitálem,
- firmy se zahraničním kapitálem.

Tabulka č. 14 – Rozdělení firem podle vlastníka kapitálu

Zahraniční kapitál	Stát	Český kapitál
AvestaPolarit s.r.o.	Švédsko	Femax, a.s.
Italinox, spol. s r.o.	Itálie, Lucembursko	Ferrosta, spol. s r.o.
MUT Mannesmann Universal Trubky, s.r.o.	SRN	Lega-Inox, spol. s r.o.
Niob, spol. s r.o.	SRN	MIKRA METAL s. r. o.
Primapol spol. s r.o.	Slovensko	Pars Děčín spol. s r.o.
RTR - Handelsgesellschaft Ries - Thiel – Ruser GmbH & Co	SRN	R.F. PROFI s.r.o.
SANDVIK CHOMUTOV PRECISION TUBES spol. s r.o.	Švédsko	
Schoeller – Bleckmann, akciová společnost	Rakousko	
BOGNER OCEL, s.r.o.	Rakousko	

Zdroj: vlastní tabulka

- 2) Sortiment - z velké části či pouze korozivzdorná ocel,
 - různé druhy oceli.

Tabulka č. 15 – Rozdělení firem podle druhu sortimentu

Korozivzdorná ocel	Různé druhy oceli
AvestaPolarit s.r.o.	Femax, a.s.
Italinox, spol. s r.o.	Niob, spol. s r.o.
SANDVIK CHOMUTOV	MUT Mannesmann Universal
PRECISION TUBES spol. s r.o.	Trubky, s.r.o.
MIKRA METAL s. r. o.	Pars Děčín spol. s r.o.
Ferrosta, spol. s r.o.	Primapol spol. s r.o.
Schoeller – Bleckmann, akciová společnost	RTR – Handelsgesellschaft Ries - Thiel - Ruser GmbH & Co
R.F. PROFI s.r.o.	BOGNER OCEL, s.r.o.
Lega-Inox, spol. s r.o.	

Zdroj: vlastní tabulka

- 3) Vztah k výrobci - výrobce nebo výhradní zástupce výrobce,
 - obchodník.

Tabulka č. 16 - Rozdělení firem podle vztahu k výrobci

Výrobci, výhradní zástupci výrobce	Obchodníci
AvestaPolarit s.r.o.	Femax, a.s.
BOGNER OCEL, s.r.o.	Ferrosta, spol. s r.o.
MUT Mannesmann Universal Trubky, s.r.o.	RTR – Handelsgesellschaft Ries - Thiel - Ruser GmbH & Co
SANDVIK CHOMUTOV PRECISION TUBES spol. s r.o.	MIKRA METAL s. r. o.
Schoeller – Bleckmann, akciová společnost	Niob, spol. s r.o.
	Pars Děčín spol. s r.o.
	Primapol spol. s r.o.
	R.F. PROFI s.r.o.
	Lega-Inox, spol. s r.o.
	Italinox, spol. s r.o.

Zdroj: vlastní tabulka

3.2.1 AvestaPolarit s.r.o.

3.2.1.1 Historie a představení firmy

Vznik této obchodní společnosti v České republice se datuje k roku 1992 jako Avesta spol. s r.o., v návaznosti na koncernové změny došlo nejdříve k přejmenování firmy na Avesta Sheffield a od roku 2001 na AvestaPolarit s.r.o. stále se sídlem v Chýnově. Z původního pouze skladovacího areálu se v průběhu několika málo let stalo významné servisní středisko na úpravu svitků za studena válcovaného materiálu s možností stříhání na přesné délky tabulí a provedení různých povrchových úprav plechů broušením, kartáčováním nebo polepováním ochrannou fólií. Díky tomu a v kombinaci s širokým výrobním a skladovacím programem , kterým se může společnost prezentovat, se AvestaPolarit řadí k jedním z největších dodavatelů nerezového materiálu v České republice a patří do skupiny firem s 1 – 5 zaměstnanci.

Uplatnění výrobků firmy AvestaPolarit se neustále zvyšuje např. v průmyslu potravinářském , v zařízeních pro gastronomické účely, ve výrobě technologických celků a rozvodů pro chemický a papírenský průmysl, v nápojové technice, farmacie, v sanitární technice, lázeňství, vodním hospodářství, v transportní a dopravní technice a mnoha dalších odvětvích kde je od materiálu očekávána vysoká korozní odolnost a dokonalý vzhled výrobku. V tomto směru není firma soustředěna pouze na vlastní výrobky a služby, ale především na zákazníka.

Výrobky, kterými firma disponuje na skladě, je schopna dodat od 2 do 30 dnů. Pokud jde o výrobky, které nejsou na skladě a musejí tudíž přijít z výroby, ty je společnost schopna dodat do 8 týdnů.

Od počátku roku 2001 je AvestaPolarit s.r.o. certifikována dle ISO 9002.

3.2.1.2 AvestaPolarit AB

AvestaPolarit vznikla spojením finské společnosti Outokump Steel a britsko-švédské společnosti Avesta Sheffield. Firma patří mezi vedoucí světové výrobce nerezavějících ušlechtilých ocelí. Komplexní know-how se zakládá na více než sedmdesátileté zkušenosti ve vývoji, výrobě a použití těchto všeobecných materiálů. Žádný jiný výrobce nemůže nabídnout tak rozsáhlý program druhů nerez ocelí a výrobků z nich.

AvestaPolarit je nová průmyslově orientovaná společnost světové třídy v oboru nerezových ocelí. Tato nově vzniklá společnost představuje dokonalou kombinaci integrované a nákladově efektivní společnosti Outokumpu Steel a široký sortiment výrobků společnosti Avesta Sheffield.

AvestaPolarit je se svou roční produkci ocelových ingotů ve výši přibližně 1,75 mil tun druhým největším výrobcem nerezové oceli na světě. Společnost zaměstnává více než 8900 pracovníků ve 20 zemích a její čistý obchodní obrat dosahuje téměř 3,5 miliardy eur. AvestaPolarit má zkušenosti hlavně ve výrobě a zpracování výrobků z antikorozní oceli. Svitky se vyrábějí především v integrovaných válcovnách ve finském Torniu, švédské Avestě, Nyby a Langshyttanu, a rovněž v anglickém Sheffieldu.

3.2.1.3 Sortiment

AvestaPolarit se silně angažuje v oblasti těžby chromové rudy a ve výrobě ferochromových slitin a nabízí také široký sortiment výrobků z oceli: plech za tepla a za studena válcovaný, přesně válcované pásy, dlouhé výrobky, trubky, potrubní díly a svařovací materiál. Speciální produkce se vyrábí v několika evropských zemích a také v Severní Americe.

Všechny své výrobky nabízí AvestaPolarit pod novou jednotnou firemní značkou sdělující vizi a hodnoty společnosti a účinně podporující rychlou integraci a další průběžné zlepšování.

AvestaPolarit patří mezi výrobce korozivzdorné oceli (feritické, austenitické, austenitické žáruvzdorné, duplexní a martensitické) s nejširším sortimentem výrobků a slitin a nabízí vynikající služby ve výrobní oblasti díky své blízkosti trhu. Je třeba se i zmínit o servisních střediscích na úpravu svitků, které jsou umístěny ve Švédsku, Velké Británii, Německu, Nizozemí, Itálii a v České republice.

Nerezavějící ocel - Výrobní a prodejní program :

- a) plechy válcované za tepla,
- b) plechy a pásy válcované za tepla,
- c) plechy a pásy válcované za studena,
- d) přesné pásy válcované za studena,
- e) plechy k lisování aglomerovaných desek a laminátů,
- f) dekorační plechy,
- g) svařované trubky,
- h) příslušenství trubek (kolena, T-kusy, redukce, lemové kroužky, příruby),
- i) tenkostenné profily uzavřené čtvercové, obdélníkové,
- j) závitové fitinky,
- k) tyčová ocel kruhového, čtvercového, obdélníkového a šestihranného profilu, úhelníky,
- l) svařovací materiál (obalované elektrody). [22]

3.2.1.4 Finanční ukazatele

Tabulka č. 17 – Základní finanční ukazatele firmy AvestaPolarit

Základní finanční ukazatele (tis. Kč)

Jméno	31.12.2000	31.12.1999	31.12.1998	31.12.1997
Aktiva celkem	224 924	225 831	206 514	232 761
Oběžná aktiva	155 194	151 996	130 929	162 111
Pohledávky (celkem)	47 270	87 725	41 168	65 358
Vlastní kapitál	56 284	41 839	32 384	32 497
Cizí zdroje	167 296	182 342	170 287	191 134
Závazky (celkem)	106 976	100 053	77 236	105 163
Bankovní úvěry a výpomoci	60 320	82 289	93 051	85 971
Tržby za prodej vlastních výr., služ. a zb.	504 622	347 589	368 741	441 929
Přidaná hodnota	50 719	25 062	26 901	30 872
Odpisy NHIM a HIM	5 269	4 912	5 081	1 632
Hospodářský výsledek za účetní období	14 445	9 455	- 113	4 594

Zdroj: www.aspekt.cz, badame.vse.cz

3.2.1.5 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- na českém trhu už působí od samého začátku (rok 1992 – od tohoto roku se na českém trhu objevují firmy specializující se na korozivzdornou ocel),
- společnost má velkou tradici (existuje již přes 70 let),
- jednotná firemní značka pro všechny výrobky,
- mateřská firma je 2. na světě ve výrobě nerez oceli,
- vlastní certifikát ISO 9002 od roku 2001, certifikát EN 10204 3.1B,
- vlastní sklad i servisní středisko v ČR – úprava plechů na zakázku,
- krátké dodací lhůty,
- doprava k zákazníkovi dle jeho přání,
- poskytování poradenských služeb,
- nabídka téměř kompletního sortimentu,
- mateřská firma má nejrozsáhlejší výrobní program z korozivzdorné oceli na světě,

- vysoký tržní podíl,
- možnost využití zahraničního kapitálu mateřské firmy,
- podpora a sponzorství mezinárodních konferencí v oblasti korozivzdorných ocelí,
- poskytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb.

Slabé stránky

- velká závislost na prodeji jednoho druhu výrobku, na plechu (ten tvoří 80 – 90% obratu firmy v ČR).

3.2.2 BOGNER OCEL, s.r.o.

3.2.2.1 Historie a představení firmy

BOGNER OCEL, s.r.o., dceřinná organizace rakouské společnosti Bogner Edelstahl GmbH se sídlem ve Vídni, působí na českém trhu od roku 1996. Zpočátku působila pouze jako obchodní kancelář, k výraznému rozšíření aktivit došlo na podzim roku 1998, kdy bylo zbudováno sídlo firmy a vlastní sklad hutního materiálu, a to v městě Žebráku (u dálnice D5 mezi Prahou a Plzní). Pro oblast Moravy a Slezska byla zřízena prodejní kancelář v Rokytnici u Přerova. Firma patří do skupiny společností s 10 – 19 zaměstnanci.

Veškerý materiál je dodáván v krátkých časových termínech buď z vlastního skladu v Žebráku nebo z rozsáhlých skladových zásob mateřské firmy Bogner Edelstahl GmbH. Dodávky jsou zajištěny v případě požadavku včetně přepravy. Na vyžádání dodává firma hutní atest.

Při dodávkách se využívá také kapacit servisních středisek mateřské firmy, která umožňují dělení a povrchovou úpravu dodávaných materiálů. V servisním středisku v Rakousku je prováděno sériové dělení materiálu na automatech, jednotlivé řezy na poloautomatech a řezy z bloků větších rozměrů (nad 420mm). Dělení materiálu menších průřezů je prováděno přímo ve skladu v Žebráku. Dále firma nabízí v servisním centru ve

Welsu (centrální sklad hutního materiálu Bogner Edelstahl GmbH) příčné dělení svitků, prostříhy tabulovými nůžkami, broušení tabulí plechů, kartáčování povrchu plechů, foliování povrchu plechů, povrchovou úpravu trubek a plazmatické výpalky.

3.2.2.2 Sortiment

Prodejní program BOGNER OCEL, s.r.o. tvoří:

- 1) Nástrojové oceli (bloky a přírezy, tyče válcované / kované, tyče s přetočeným povrchem, tyče černé, tyče předbroušené, tyče přesně broušené, stříbrnice).
- 2) Ušlechtilé konstrukční oceli (válcované / kované tyče kruhové, válcované / kované tyče čtvercové, přetočený povrch, válcovaná, plochá).
- 3) Tažné/broušené oceli (tyče kruhové, ploché, čtvercové, šestihranné, tyče tažené/broušené a automatová ocel, ploché - ST37 (11373), úhelníky tažené, klínová ocel).
- 4) Nerezové oceli

Plechy, svitky

- svitky válcované za studena,
- tabulové plechy válcované za tepla a za studena (mat. 1.4016, 1.4301),
- tabulové plechy válcované za tepla a za studena (mat. 1.4541, 1.4571).

Tyče a profily

- tyče kruhové,
- tyče čtvercové/šestihranné,
- tyče ploché,
- úhelníky,
- nosníky - profily.

Trubky

- svařované čtyřhranné trubky,
- svařované trubky,
- svařované trubky žíhané, broušené.

Potrubní díly

- kolena svařovaná, kolena bezešvá, redukce svařované, T-kusy svařované, lemové kroužky navařovací, točivé nerezové příruby, točivé hliníkové příruby, přivařovací příruby, zaslepovací příruby, trubkové objímky.

Závitové fitinky

- vsuvky, nátrubky, oblouky, kolena, šroubení, zátky, záslepky, redukce.

Ocel pro architekturu

- tabulové plechy válcované se vzorem,
- tabulové plechy se zrcadlovým leskem,
- tabulové plechy upravované titanem,
- děrované tabulové plechy,
- tabulové plechy s protismykovou úpravou. [23]

3.2.2.3 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- společnost má velkou tradici (existuje již přes 50 let),
- vlastní sklad v ČR,
- hutní atesty,
- blízkost mateřské firmy a jejích skladovacích prostor (Vídeň),
- doprava k zákazníkovi dle jeho přání,
- možnost využití zahraničního kapitálu mateřské firmy.

Slabé stránky

- na český trh vstoupila o něco později (v roce 1996),
- nevlastní certifikát ISO 9000 (pouze mateřská firma má zavedený od roku 1993 ISO 9001),
- nemá servisní středisko v ČR,
- nekompletní sortiment (chybí páška, dráty a bezešvé trubky – cca 31% trhu),
- neposkytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb.

3.2.3 Femax, a.s.

3.2.3.1 Historie a představení firmy

Firma Femax a.s. vznikla v roce 1997. Původně sídlila v Hranicích na Moravě, kde má svůj centrální sklad. Nové sídlo firmy se od května roku 1999 nachází v Praze. Firma otevřela další pobočku v Ostravě, kde sídlí v areálu Vítkovice a.s. V roce 2000 se novým akcionářem stala společnost Femax ocel, v.o.s.. Femax a.s. je distributorem nerezových a hutních materiálů. Společnost řadíme do skupiny firem s 50 – 99 zaměstnanci.

Mimo svého sortimentu nabízí Femax a.s. služby zákazníkům, jako jsou výhodná poloha a snadná dostupnost skladu téměř v centru Ostravy, rychlá nakládka do přistavených vozidel, zajištění dopravy pomocí vlastních smluvních partnerů při nákupu nad 3 tuny dovoz do 30 kilometrů zdarma a ochota při řešení nestandardních požadavků.

Ale nejdůležitější službou je úprava plechů pálením

- Pro plechy tloušťky od 3 mm do 200 mm.
- Formát pálení max. 3 100 x 12 100 mm.
- Řezání plyny kyslík-acetylen.
- Zpracování Vašeho požadavku podle strojirenských výkresů nebo dle souboru ve formátu *.DXF.
- Zpracování pálícího plánu na počítači.
- Zaručena vysoká přesnost výpalku a jakost povrchu řezu dle příslušných ČSN norem.

Úpravy pálením provádí firma na moderním stroji Pierce Magnum 3500. V této oblasti tak poskytuje firma Femax a.s. komplexní službu zákazníkům, pružnost a krátké dodací termíny, kvalitu a možnost poskytnutí příslušných atestů k polotovarům.

3.2.3.2 Sortiment

Firma Femax a.s. nabízí z nerezového materiálu plechy, kulatiny, trubky, příruby a tvarovky. Dále poskytuje svým zákazníkům široký sortiment černých plechů, mezirozměrové černé plechy, pozinkované plechy a černé trubky. [39]

3.2.3.3 Finanční ukazatele

Tabulka č. 18 – Základní finanční ukazatele firmy Femax

Základní finanční ukazatele (tis. Kč)

Jméno	31.12.2000	31.12.1999	31.12.1998	31.12.1997
Aktiva celkem	275 246	177 763	160 778	61 787
Oběžná aktiva	238 219	161 653	138 242	58 618
Pohledávky (celkem)	78 132	71 205	37 900	26 200
Vlastní kapitál	114 078	94 398	97 624	16 989
Cizí zdroje	157 524	77 807	58 353	43 600
Závazky (celkem)	93 076	47 636	42 834	43 600
Bankovní úvěry a výpomoci	57 681	23 555	12 276	0
Tržby za prodej vlastních výr., služ. a zb.	571 667	300 687	337 388	219 458
Přidaná hodnota	44 374	16 298	37 626	34 482
Odpisy NHIM a HIM	2 803	2 094	4 044	4 209
Hospodářský výsledek za účetní období	20 060	-3 226	12 323	15 989

Zdroj: badame.vse.cz

3.2.3.4 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- vlastní sklad v ČR,
- možnost atestů,
- doprava k zákazníkovi dle jeho přání, při odběru nad 3 tuny doprava do 30 km zdarma,
- úprava plechů,
- vysoký tržní podíl,
- poskytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb.,
- nabídka i ostatních druhů oceli, nejenom korozivzdorné.

Slabé stránky

- na český trh vstoupila o něco později (v roce 1997),
- nevlastní certifikát ISO 9000,
- nekompletní sortiment (chybí páška, dráty a bezešvé trubky – cca 31% trhu).

3.2.4 Ferrosta, spol. s r.o.

3.2.4.1 Historie a představení firmy

Ferrosta, spol. s r.o. byla založena v roce 1993. Její sídlo se nachází v Praze 8, ale skladové prostory má v Jihlavě. Firma patří do skupiny společností zaměstnávající 1 – 5 lidí. Mimo nabídky hutních materiálů a ohraňování, pálení a ohýbání těchto materiálů se firma zabývá také pronájem bytů a nebytových prostor s poskytováním pouze základních služeb.

3.2.4.2 Sortiment

Ferrosta, spol. s r.o. nabízí oceli nerezavějící, žáruvzdorné, konstrukční a legované. Z nerezové oceli jsou to:

- a) plechy (válcované za studena i za tepla, s povrchem broušeným, kartáčovaným, leštěným, polepeným ochrannou fólií + speciální druhy povrchu dle požadavku zákazníka, standardních i nestandardních rozměrů - stříhané, případně pálené dle požadavků zákazníka a plechy ve svitku),
- b) výpalky (laserem - dle dokumentace do tloušťky 12 či plazmou - dle dokumentace do tloušťky 120),
- c) tyčovou ocel (válcovanou i taženou) včetně různých druhů profilů,
- d) trubky čtyřhranné – jáckel (čtvercové a obdélníkové),
- e) trubky kruhové svařované (trubky se dodávají následně žíhané nebo nežíhané),
- f) trubky kruhové bezešvé,
- g) dutá ocel.

V oblasti žáruvzdorné oceli, která se používá zejména pro chemický a petrochemický průmysl a je vhodná v oblastech vysokých provozních teplot, dodává firma výrobky ve formě za tepla válcovaných plechů, tyčí a profilů, trubek svařovaných i bezešvých.

Poslední oblastí jsou konstrukční a legované oceli. Tady firma nabízí plechy a výpalky, bezešvé trubky a tyče. [24]

3.2.4.3 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- na českém trhu už působí od samého začátku (rok 1993),
- vlastní sklad v ČR.

Slabé stránky

- nevlastní certifikát ISO 9000,
- chybí servisní centrum,

- nekompletní sortiment (chybí páška a dráty – cca 30% trhu),
- neposkytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb.,
- špatné www stránky – málo informací.

3.2.5 Italinox, spol. s r.o.

3.2.5.1 Historie a představení firmy

Firma Italinox, spol. s r.o. vznikla v roce 1992. Firma sídlí v Říčanech u Prahy a řadí se do skupiny společností s 25 – 49 zaměstnanci. Italinox, spol. s r.o. je plně ve vlastnictví zahraničních subjektů se sídly v Lucembursku a Itálii. V České republice zastupuje italské producenty oceli.

3.2.5.2 Sortiment

Firma se specializuje především na nerezové materiály, nově nabízí pozinkované plechy. Takto vypadá kompletní nabídka hutního nerezového materiálu :

- plechy válcované za studena a tepla,
- svitky válcované za studena a tepla,
- nerezové přistříhy na míru,
- trubky svařované:
 - kruhové, čtvercové, obdélníkové,
- trubky:
 - bezešvé,
 - čtyřhranné-profilová ocel,
 - ocel kruhová tažená,
 - ocel kruhová válcovaná-kulatina,
 - ocel plochá,
 - perforované plechy,
 - protiskluzové plechy,

- klenutá dna,
- kolena,
- vyvařovací dřezy a vany,
- kotouče, (disky).

Dále firma nabízí broušení, kartáčování a polepování plechů. [20]

3.2.5.3 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- na českém trhu už působí od samého začátku (rok 1992),
- téměř kompletní sortiment,
- vlastní sklad,
- servisní centrum,
- vysoká kredibilita,
- nejvyšší tržní podíl,
- možnost využití zahraničního kapitálu vlastníků.

Slabé stránky

- nevlastní certifikát ISO 9000,
- neposkytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb. od roku 1999, za roky 1997-8 údaje k dispozici,
- špatné www stránky – málo informací.

3.2.6 Lega-Inox, spol. s r.o.

3.2.6.1 Historie a představení firmy

Firma Lega - Inox, spol. s r.o. byla založena v roce 1992. Ústředí firmy se nachází v Otmarově, kousek od moravské metropole Brna. Prodejní sklady jsou v Otmarově, Huštenovicích u Uherského Hradiště a v Praze 5 – Stodůlkách. Lega – Inox, spol. s r.o. patří do skupiny společností s 25 – 49 zaměstnanci. Firma je ve vlastnictví fyzických osob z ČR a Rakouska.

První akce v otmarovském areálu - vybudování moderní skladovací haly započala na jaře roku 1997. Jejím dokončením byly zajištěny odpovídající manipulační a expediční prostory. Stavba moderní administrativní budovy byla dokončena v roce 1999. V nových prostorách sídlí obchodní oddělení, ekonomické oddělení a vedení společnosti.

Firma se snaží o maximální zjednodušení odbavení zákazníků ve skladě. Systém pořadových čísel, jaký je používán třeba u bankovních přepážek, jim to umožňuje. Samozřejmostí je po vzájemné dohodě doprava objednaného materiálu firemními nákladními vozidly na místo určení.

Zaměřením firmy je prodej a dodávky nerezového hutního materiálu. V současnosti nabízí širokou paletu nejkvalitnějších nerezových materiálů z celého světa od renomovaných firem.

3.2.6.2 Sortiment

Toto je veškerý nerezový materiál, který firma Lega – Inox, spol. s r.o. nabízí :

1) Nerezové trubky :

- bezešvé kruhového průřezu,
- podélně svařované kruhového, čtvercového nebo obdélníkového průřezu bez povrchové úpravy, nebo povrchově upravené kartáčováním, broušením, mořením,

popřípadě leštěním včetně ochranné PVC fólie.

2) Plochá ocel (stříhaná, za tepla válcovaná).

3) Dutá ocel včetně profilů různých tvarů.

4) Kulatina (tažena i válcovaná).

5) Plechy.

6) Nerezové potrubní dílce :

- kolena 90 Grad, redukce, T kusy, lemové kroužky,
- fitinky v ISO rozměrech,
- potravinářské klapky, šroubení, třmeny, objímky,
- příruby nerez i z lehké slitiny,
- trubková dna,
- spojovací materiál (šrouby, matky, podložky). [27]

3.2.6.3 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- na českém trhu už působí od samého začátku (rok 1992),
- vlastní dva sklady – v Čechách a na Moravě,
- doprava k zákazníkovi dle jeho přání,
- téměř kompletní sortiment,
- vysoká kredibilita,
- možnost využití zahraničního kapitálu vlastníků.

Slabé stránky

- nevlastní certifikát ISO 9000,
- chybí servisní centrum,
- neposkytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb.

3.2.7 MIKRA METAL s. r. o.

3.2.7.1 Historie a představení firmy

Společnost MIKRA METAL s.r.o., která je jedním z důležitých dodavatelů nerezové oceli v regionu střední Evropy, byla založena v roce 1992. Své sídlo má v Ostravě – Habrové, kde si vytipovala a zakoupila pozemek o rozloze 20 000 m², na kterém si v roce 1995 postavila nové skladovací prostory a administrativní centrum.

Výhodná geografická poloha a vlastní sklad umožňují společnosti do budoucna výrazně expandovat. Implementace nových výrobních technologií, modernizace firemních, ekonomických a informačních systémů přiblížuje služby poskytované společností MIKRA METAL s.r.o. nejvyšším mezinárodním standardům. Systém kontroly jakosti ISO 9002 byl pod dohledem TÜV CERT úspěšně zaveden v roce 1999.

V roce 2000 zahájila firma výstavbu komunikačního systému, instalace ISDN linek, připojení počítačové sítě k internetu pevnou linkou a zahájení implementace podnikového informačního systému.

Materiál je dodáván do centrálního skladu v Ostravě, kde je připravován podle požadavků zákazníka a následně distribuován zdarma nákladními vozy na místo určení. Nízké ceny a úplný servis zákazníkovi jsou hlavní předností firmy MIKRA METAL s.r.o., a to z důvodu dodávek materiálu přímo od výrobce a dopravy zákazníkovi zdarma. Příčinou širokého okruhu zákazníků je, že z okamžitého skladového sortimentu, popř. v následných krátkých dodacích lhůtách uspokojí jak požadavky velkých podniků a výrobců, tak i drobné řemeslníky, kterým mohou firemní prodejci kvalifikovaně poradit a pomoci vybrat vhodný materiál k danému účelu použití. Samozřejmostí u každé dodávky je příslušný certifikát jakosti a mechanických vlastností.

3.2.7.2 Sortiment

Firma MIKRA METAL s.r.o. nabízí svým zákazníkům kompletní sortiment z nerezavějící oceli :

- plechy a svitky,
- trubky kulaté - svařované,
 - bezešvé,
- trubky čtyřhranné,
- profilová ocel - plochá,
 - čtyřhran, šestihran,
 - kruhová,
 - profily L, T, U,
- nerezové příslušenství,
- kolena, T- kusy, redukce, lemové kroužky, příruby, závitkové fitinky,
- spojovací materiál ,
- dna,
- přípravky pro povrchové úpravy. [28]

3.2.7.3 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- na českém trhu už působí od samého začátku (rok 1992),
- vlastní certifikát ISO 9000 (od roku 1999), dodává certifikáty kvality ke každému jednotlivému výrobku,
- silná pozice v regionu střední Evropy,
- vlastní sklad,
- doprava k zákazníkovi dle jeho přání,
- krátké dodací lhůty.

Slabé stránky

- neposkytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb.,
- chybí servisní centrum,

- nekompletní sortiment, nabízí pouze dráty a tyče, což je 20% trhu.

3.2.8 MUT Mannesmann Universal Trubky, s.r.o.

3.2.8.1 Historie a představení firmy

Česká pobočka MUT Mannesmann Universal Trubky s.r.o. se sídlem v Praze vznikla v roce 1999 spojením aktivit dvou předních evropských dodavatelů hutního materiálu, firmy THYSSEN MANNESMANN HANDEL AG a firmy UNIVERSAL OCEL spol. s r.o., která působila v České republice a na Slovensku působíme už od roku 1992 a která je výhradním zastoupením firmy UNIVERSAL EISEN UND STAHL GmbH. V současnosti se řadí do skupiny podniků zaměstnávající 10 – 19 lidí.

Tato firma disponuje vlastními sklady v České Republice a rozsáhlou sítí skladů firmy THYSSEN MANNESMANN HANDEL AG s připojením na systém on-line, který umožňuje okamžité prověření a zajištění požadavků zákazníka.

Zapojení firmy MUT Mannesmann Universal Trubky do této rozsáhlé obchodní sítě umožňuje dodávat v krátkých dodacích lhůtách široký sortiment dutých profilů, trubek a jejich příslušenství s precizním obchodním a technickým servisem.

Systém zajištění kvality je certifikován společností Det Norske Veritas (DNV) dle EN ISO 9002. Proto mají zákazníci vždy jistotu, že zajištění kvality těmto požadavkům skutečně odpovídá.

Kromě vysokého standardu kvality výrobků klade firma důraz také na spokojenosť zákazníka. Proto k dodávanému materiálu poskytuje i další služby:

- a) dodávky nestandardních rozměrů,
- b) dodávky přesných délek,
- c) dodávky dle různých technicko-dodacích podmínek,
- d) opracování, formování trubek a dutých profilů,

e) zkoušky, atesty, přejímky ...

3.2.8.2 Sortiment

Firma MUT Mannesmann Universal Trubky s.r.o. nabízí široký sortiment trubek, profilů a hutních materiálů z nerezové, žáruvzdorné, legované i nelegované oceli :

- duté uzavřené MSH-profily (čtvercové, obdélníkové, kruhové),
- trubky svařované,
- trubky bezešvé (tenkostěnné, silnostěnné),
- trubky přesné,
- trubky dle ASTM standardu,
- trubky pro ocelové konstrukce,
- trubky kotlové,
- trubky nerezové,
- trubky pro hydrauliku a pneumatiku,
- trubky závitové,
- pístnice,
- trubky pro speciální užití,
- příslušenství k trubkám (příruby, kolena, redukce, ...),
- plechy ze všech druhů oceli,
- nástrojová ocel,
- konstrukční ocel.

Firma nabízí i další výrobky. Mapress je obchodní značkou firmy Mannesmann pro systém spojování potrubí lisovanými spoji. Společnost Mannesmann již v roce 1962 zakoupila původně švédský patent pro lisované spoje potrubí. Od té doby je systém s názvem mapress neustále zdokonalován a rozšiřován pro další použití. [29,40]

3.2.8.3 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- na českém trhu už působí od samého začátku (od roku 1992 jako Universal Ocel),
- vlastní certifikát ISO 9002, EN 10204,
- vlastní sklad, on-line systém v celém koncernu – dobrá komunikace a přehled,
- doprava k zákazníkovi dle jeho přání,
- krátké dodací lhůty,
- nabízí lisované spojení potrubí (dceřinná firma Mapress),
- možnost využití zahraničního kapitálu mateřské firmy.

Slabé stránky

- neposkytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb.,
- chybí servisní centrum,
- nekompletní sortiment, nabízí pouze trubky a tyče, což je 20% trhu.

3.2.9 Niob, spol. s r.o.

3.2.9.1 Historie a představení firmy

Společnost NIOB spol. s r.o., která byla založena v roce 1992 a která sídlí v Hluku v okrese Uherské Hradiště, je specializovaný výrobce regulačních a spojovacích armatur z nerezových ocelí, určených především pro dopravu tekutin v potravinářském, chemickém a farmaceutickém průmyslu. Je současně i dodavatelem podélně svařovaných trubek a trubkových tvarovek také z nerezavějící oceli. Společnost Niob má i svou divizi zabývající se zakázkovou výrobou zařízení z nerezových ocelí, především pro masozpracující průmysl (řezačky, mělniče, násypky, nádrže, šneky, dopravníky, speciální potrubní rozvody, apod.). Výkresová dokumentace se zpracovává ve vlastní konstrukční kanceláři podle požadavků zákazníka. Společnost je ve skupině podniků s 100 – 199 zaměstnanci. Niob spol. s r.o. je ve společném vlastnictví několika fyzických osob z ČR a německé firmy INOTEC, GmbH.

3.2.9.2 Sortiment

Celý sortiment je rozdělen do sedmi základních skupin výrobků, které nabízí zákazníkovi :

1. Základní materiál – trubky, profily a tyče.
2. Spojovací armatury – šroubení, příruby a clampy.
3. Tvarovky – oblouky, rozdvojky, T-dily a přechodky.
4. Regulační armatury – kulové ventily, klapky a pohony.
5. Speciální armatury a díly – zpětné ventily, vzorkovací kohouty a průhledítka.
6. Speciální součásti – průlezy a mobilní čerpadla.
7. Příslušenství – objímky, svařovací dráty a klíče. [31]

3.2.9.3 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- na českém trhu už působí od samého začátku (od roku 1992),
- vlastní sklad,
- zakázková výroba pro velké společnosti jako jsou elektrárny, chemické a farmaceutické koncerny a potravinářské firmy,
- možnost využití zahraničního kapitálu vlastníků.

Slabé stránky

- nevlastní certifikát ISO 9000,
- neposkytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb.,
- nekompletní sortiment, nabízí pouze trubky a drát, což je 20% trhu.

3.2.10 Pars Děčín spol. s r.o.

3.2.10.1 Historie a představení firmy

Firma Pars Děčín spol. s r.o. působí na trhu s hutními materiály od roku 1994. Jak vyplývá z názvu, společnost sídlí v Děčíně a řadí se do společenství firem s 10 – 19 zaměstnanci. Mladý dynamický tým nabízí servis, který je zcela zaměřený na zákazníkovi individuální požadavky.

Firma si zakládá na flexibilitě, kvalitě zpracování, kterou zajišťuje mezinárodní certifikát EN ISO 9002, který Pars Děčín spol. s r.o. obdržel v roce 1997, a ctění termínů. Dále firma nabízí poradenství a logistiku.

Dobře usporádaný materiálový sklad garantuje krátkodobou a přesnou dodávku dle zákazníkových osobních představ a požadavků. Veškerý sortiment je zcela přizpůsoben potřebám zákazníků. Zboží dodává na místo určení, včetně případných celních náležitostí.

Firma spolupracuje s vybranými výrobci a dodavateli v tuzemsku a v zahraničí, aby mohla splnit termínové a kvalitativní požadavky včetně certifikací materiálů dle ČSN, DIN, EN, ASTM či ASME.

3.2.10.2 Sortiment

Nabízený sortiment od firmy Pars Děčín spol. s r.o. zahrnuje téměř veškeré možné výrobky ze všech druhů ocelí včetně nerezových, kyselinovzdorných a žáruvzdorných.

1) Trubky

- bezešvé a svařované (podélně a spirálově),
- kruhového, čtvercového a obdélníkového průřezu, profilové, dutá ocel,
- z výroby možnost dodání v přesných délkách

ocelové	třídy 11,12
legované	třídy 15
nerezové a kyselinovzdorné	
vč. žáruvzdorných	třídy 17
vysocelegované	
titanové	
z neželezných kovů	hliníkové,slitin hliníku, měděné,ze slitin mědi, bronzové
speciální trubky	žebrované, U – trubky
- provedení povrchu	
žíhané, mořené, kartáčované, broušené, leštěné, konzervované, potahované.	

2) Trubkové příslušenství

ocelové	třídy 11,12
legované	třídy 15
nerezové a kyselinovzdorné	třídy 17
z neželezných kovů	hliníkové, ze slitin hliníku, ze slitin mědi
- trubkové oblouky, T-kusy, přechody, příruby, přivařovací kroužky.	

3) Profily

- kruhové, čtvercové, obdélníkové, šestihranné,
- L profily rovnoramenné i nerovnoramenné, T, I, U, IPE, HEB, HEA, HEM,
- válcované, tažené, broušené,
- leštěné, kované,

ocelové	třídy 11,12
legované	třídy 15
nerezové a kyselinovzdorné	
vč. žáruvzdorných	třídy 17
nástrojové	třídy 19
rychlorezné	třídy 19
z neželezných kovů	hliníkové,slitin hliníku,měděné,slitin mědi,bronzové

4) Plechy

- válcované za tepla a za studena standardních i nestandardních rozměrů, pasy, přířezy včetně kruhových, výpalky

ocelové	třídy 11,12
legované	třídy 15
nerezové a kyselinovzdorné vč. žáruvzdorných	třídy 17
vysocelegované	monelové
z neželezných kovů	hliníkové, ze slitin hliníku, měděné, ze slitin mědi
speciální plechy	plátované, děrované, s protiskluzovou úpravou povrchu, dekorativní

- provedení povrchu - žíhané, mořené, leštěné, kartáčované, broušené, lakované, s folií.

5) Dna

- za studena a za tepla tvářená z jednoho dílu nebo svařovaná

- hluboce klenutá (dle DIN 28011), vysokotlaká (dle DIN 28013), plochá, normálně a nízce klenutá, talířová, eliptická vysokotlaká, polokoule, klenuté vrchlíky, dle výkresů.

ocelová	třídy 11,12
legovaná	třídy 15
nerezová	třídy 17
plátovaná	z titanu, monelu, inconelu, niklu, z hliníku a slitin hliníku

6) Ostatní sortiment

- výkovky, odlitky a výlisky, síta, spojovací materiály, přídavné materiály pro svařování, vlnovce, kompenzátory, těsnění, šrouby, matice. [33]

3.2.10.3 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- vlastní certifikát ISO 9002 (od roku 1997),
- vlastní sklad,
- doprava k zákazníkovi zaručena včetně celních náležitostí,
- poskytování poradenských a logistických služeb,
- téměř kompletní sortiment, chybí pouze dráty, což je 10% trhu.

Slabé stránky

- na český trh vstoupila o něco později (v roce 1995),
- chybí servisní centrum,
- neposkytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb.

3.2.11 Primapol spol. s r.o.

3.2.11.1 Historie a představení firmy

Firma PRIMAPOL spol. s r.o. působí na našem trhu již od roku 1995. Do roku 1999 zde firma působila pod názvem Sigmatech CZ, spol. s r.o.. Administrativní centrum společnosti se nachází v Praze, ale prodejní sklady má PRIMAPOL spol. s r.o. v Chrášťanech u Prahy. Během této doby se rozrostla z malé firmy specializující se pouze na prodej nerezových hutních polotovarů na středně velkou společnost se skladovým sortimentem nerezové, nástrojové a konstrukční oceli. Mimo nabídky hutních materiálů firma působí i v oblasti nákladní a osobní dopravy, pronájmu vlastních nemovitostí, podnikatelského poradenství a podnikání s odpady. V současné době patří do skupiny firem s 20 – 24 zaměstnanci.

Firma dodá materiály, které nejsou skladem, od 1 do 9 týdnů od objednání dle druhu výrobku a požadovaných rozměrů a množství (viz tabulka č. 19). Dopravu zajistí na přání zákazníka.

Tabulka č. 19 – Dodací podmínky firmy Primapol spol. s r.o.

Druh výrobku	Dodací lhůta
svařované trubky, plechy	1-6 týdnů
bezešvé trubky, kruhová ocel	1-9 týdnů
4 a 6hranná ocel	1-8 týdnů
příruby, trubkové oblouky, ohyby, T-kusy, přechody	1-4 týdny
duté tyče	5-8 dní
plochá ocel	1 týden – 3 měsíce

Zdroj: vlastní tabulka

3.2.11.2 Sortiment

Společnost PRIMAPOL spol. s r.o. nabízí široký sortimentem nerezové, nástrojové a konstrukční oceli.

Nerezové ocel (třída 17) :

- trubky bezešvé,
- trubky podélně a spirálově svařované,
- duté tyče,
- trubkové oblouky, ohyby, T-kusy a redukce,
- příruby – krkové a ploché,
- kruhová ocel,
- plochá ocel,
- čtyřhranná a šestihranná ocel,
- jäckly,
- plechy.

Nástrojové a rychlořezné oceli (třída 19):

- oceli na řezné nástroje,
- oceli na nástroje pro (strojní) stříhání,
- oceli na nástroje pro tváření za studena,
- oceli na nástroje pro tváření za tepla,
- oceli na formy pro tlakové lití kovů ,
- oceli na formy pro lisování kovových a nekovových prášků,

- oceli na formy pro tváření plastických hmot,
- oceli na formy pro tváření pryže,
- oceli na formy na sklo, porcelán a keramiku,
- oceli na nástroje pro drcení a mletí,
- oceli na ruční nástroje a nářadí,
- oceli na měřidla.

Ostatní oceli :

- bezešvé trubky válcované za tepla, rozšiřované a tažené za studena tř. 11 – 15,
- podélně a spirálově svařované trubky tř. 11 – 15,
- válcovaný materiál tř. 10 – 16. [34]

3.2.11.3 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- vlastní sklad,
- doprava dle přání zákazníka, provozuje nákladní dopravu,
- krátké dodací lhůty.

Slabé stránky

- na český trh vstoupila o něco později (v roce 1995),
- nevlastní certifikát ISO 9000,
- chybí servisní centrum,
- nekompletní sortiment, chybí plech a dráty, což je 60% trhu.
- neposkytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb.

3.2.12 R.F. PROFI s.r.o.

3.2.12.1 Historie a představení firmy

R.F. PROFI s.r.o. je obchodní firma, vlastněna jedinou fyzickou osobou, zabývající se prodejem nerezových a legovaných ocelí. Působila na českém trhu od roku 1993 do roku 2001 po jménem René Finkous - R.F. PROFI a v poslední době prodej rozšiřuje na trhy sousedních zemí - Slovensko, Polsko, Maďarsko. Společnost má své sídlo v Turnově a je to firma ze skupiny s 1 – 5 zaměstnanci.

Distribuční systém se dělí na dvě kategorie. Do první se řadí dodávky z firemních a zahraničních skladů. R.F. PROFI s.r.o. vlastní v tuzemsku dva skladы, ve kterých skladuje přes 250 t nerezových ocelí a spolupracuje se zahraničními servisními centry, kde jsou skladem tisíce tun. V druhé kategorii jsou velké nebo opakované dodávky od předních světových výrobců, které firma zastupuje pro tuzemské trhy. Dovozy se realizují jednak z Evropské Unie, ale i ze zemí Asie, Jižní Ameriky a Afriky. Dále se firmě povedlo v průběhu několika posledních let navázat stálé obchodní vazby s vybranými výrobci a servisními centry, což přispělo k zlepšení kvality a rychlosti dodávek. Nákup větších množství materiálů z hutí a skladových center umožňuje firmě dosahovat výhodných cen, které následně promítá do konečných cen pro zákazníky. Cílem společnosti je vždy uspokojit požadavky zákazníka a dle toho se vždy každý případ individuálně posuzuje a volí se jedna z výše uvedených variant (vlastní sklad, zahraniční servisní centra, přímé dodávky od zahraničních výrobců).

Veškeré materiály jsou dodávány od certifikovaných výrobců a podléhají nejpřísnějším kontrolám. Zboží dodává firma v nejkratších možných dodacích lhůtách dle potřeb zákazníků. V případě potřeby poskytuje také servis pokud jde o úpravy materiálů (řezání, opracování, tepelné zpracování,...). Zvláštní pozornost se věnuje balení, odesílacím dokumentům, přepravě k zákazníkovi a proclení.

3.2.12.2 Sortiment

Sortiment lze zařadit do dvou hlavních skupin. První tvoří nerezová ocel a druhou skupinu tvoří vybrané legované oceli (legované bezešvé trubky určené pro vysoké teploty a do energetiky, ložisková ocel a legovaná tyčová ocel).

Nerezová ocel :

- a) tyčová ocel,
- b) plochá ocel,
- c) plechy,
- d) bezešvé trubky tvářené za tepla i studena, mořené,
- e) duté tyče,
- f) svařované trubky. [30]

3.2.12.3 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- na českém trhu už působí od samého začátku (od roku 1993),
- nabízí výrobky pouze certifikovaných výrobců,
- téměř kompletní sortiment,
- 2 vlastní sklady, dobrá spolupráce se zahraničními sklady a servisními centry,
- expanze i na Slovensko, do Polska a Maďarska,
- dodávky rozděleny na malé a velké opakované.

Slabé stránky

- nevlastní certifikát ISO 9000,
- chybí servisní centrum.

3.2.13 RTR - Handelsgesellschaft Ries - Thiel - Ruser GmbH & Co

3.2.13.1 Historie a představení firmy

RTR - Handelsgesellschaft Ries - Thiel - Ruser GmbH & Co je již od svého vzniku obchodním partnerem technologických podniků. Zákazníky firmy jsou elektrárny, chemické podniky, firmy zabývající se výstavbou průmyslových zařízení. Firma působí v ČR od roku 1998 a sídlí v Brně a řadí se do skupiny společností s 1 – 5 zaměstnanci.

Mateřská společnost se sídlem v Ratingenu, která byla založena v roce 1969, zaměstnává 35 lidí a oblastí její působnosti jsou staré spolkové země SRN, Benelux, Francii a Rakousko. V roce 1990 otevřela svojí pobočku v Cottbusu, která má na starosti nové spolkové země SRN.

Díky dlouholeté spolupráci s obchodními partnery se ve firmě shromázdilo velké množství technických informací. Proto firma roku 1990 rozšířila svou činnost. Od 1. června 1990 zastupuje také inženýrskou společnost WECAM v Berlině a pěti nových spolkových zemí SRN s cílem ještě fundovaněji pomáhat svým obchodním partnerům.

Podniková strategie je založena na kompletním nákupu na jednom místě, který snižuje náklady a ulehčuje administrativu.

Firma je nezávislá na koncernech, má velmi dobré spojení ke všem dodavatelům v celé Evropě, díky svým více než dvacetiletým zkušenostem zná přání a potřeby svých zákazníků a disponuje kompletním sortimentem a zajišťuje všechny služby podle individuálního přání zákazníka. Standardní dodaci lhůty jsou 3 - 5 pracovních dnů, pokud zákazník objednává více výrobků najednou je dodací lhůta 5 – 14 dní a příslušenství k trubkám trvá expresně pouze dva dny.

Kromě širokého sortimentu výrobků z nerezových, legovaných i nelegovaných ocelí nabízí svým zákazníkům firma RTR i další služby, kterými jsou zakázková výroba, péče o

staveniště, dodávka na staveniště a materiálové zkoušky jako nedestruktivní zkoušky, chemické analýzy, mechanicko technologické zkoušky, metalografické zkoušky.

3.2.13.2 Sortiment

Ocelové trubky:

- bezešvé (tažené za studena, svařované),
- svařované (černé, pozink).

Kotlové trubky:

- bezešvé (tažené za studena),
- svařované.

Nízkoteplotní trubky:

- bezešvé (tažené za studena),
- svařované,
- norma ASTM/ASME.

Nerezové trubky:

- bezešvé (tažené za studena)
- svařované
- příslušenství (nelegované, legované, nerez): kolena, T-kusy, redukce excentrické a koncentrické, přírudy (přivařovací s krkem, zaslepovací, ploché přivařovací, točivé, závitové), přivařovací kroužky, dna (klenutá), přivařovací obruby s krkem, sedlové nátrubky, šrouby, trubkové závěsy, armatury, těsnění, závitové fitinky.

Další produkty:

- tyčová ocel,
- tvarovky,
- nestandardní materiály,
- výkovky,
- plech. [35]

3.2.13.3 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- společnost má velkou tradici (existuje již přes 30 let),
- extrémně krátké dodací lhůty,
- možnost využití zahraničního kapitálu mateřské firmy,
- zakázková výroba,
- materiálové zkoušky,
- schopna sestavit složité technologie,
- dobré kontakty po celé Evropě,
- nákup na jednom místě (snižuje pořizovací náklady a tím i konečnou cenu pro zákazníka).

Slabé stránky

- na český trh vstoupila o něco později (v roce 1998),
- nevlastní certifikát ISO 9000,
- chybí sklad i servisní centrum,
- nekompletní sortiment, chybí pánská a dámská, což je 30% trhu.

3.2.14 Schoeller – Bleckmann, akciová společnost

3.2.14.1 Historie a představení firmy

V roce 1910 založila rakouská hutní firma " Brüder Bleckmann " v Praze obchod s ocelí, železem a uhlím. O 2 roky později otevřely rakouské ocelárny " Schoeller " v Praze pobočku pro prodej ocelových výrobků v tzv. Cukerním paláci na nynějším Senovážném náměstí. Tyto dvě firmy se v Rakousku v roce 1924 spojily ve firmu Schoeller-Bleckmann AG a v následujícím roce pak v Praze vznikla firma Schoeller-Bleckmann, veřejná obchodní společnost. Ta měla do roku 1932 svoji pobočku také v Ostravě.

Po roce 1948 působila společnost v tehdejším Československu na základě vyjmky Ministerstva zahraničního obchodu. Z devizových důvodů však byl přerušen prodej oceli ze skladu. V roce 1951 se pražská firma přeměnila na akciovou společnost. Zabývala se především dovozem trubek, plechů, tyčí z ušlechtilé oceli, vrtných souprav a příslušenství, aparátů a chemických zařízení, sterilizátorů, strojů na zpracování plastických hmot aj.

Po privatizaci mateřské firmy v Rakousku, která proběhla v letech 1991 - 1995, je Schoeller-Bleckmann a.s. Praha 100%-ní dceřinou společnosti Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr AG Ternitz s působností pro trh ČR a SR.

Kvalitu výrobků firmy Schoeller-Bleckmann zajišťuje hned několik mezinárodních certifikátů. Od American Petroleum Institut má povolení užívat oficiální monogram. Firemní systém zajištění jakosti využívá požadavkům ASME, které patří mezi jedny z nejpřísnějších vůbec. Opravňuje firmu tak i k výrobě materiálů pro použití v jaderných zařízeních. ASME osvědčení jsou celosvětově chápána jako symbol osvědčení výrobce, a proto se je možné vždy se spolehnout na výsledky - kvalitu. Společnost dále vlastní osvědčení ISO 9002. Rakouská společnost pro rozvoj kvality produktu příkla výrobkům firmy Schoeller-Bleckmann Pečet' kvality. Dále Schoeller-Bleckmann má osvědčení Lloyd's Register Quality Assurance. Firma je také držitelem certifikátu Institutu technické inspekce pro jadernou energetiku. Samozřejmostí je i osvědčení TÜV pro AD-Merkblatt W 0/TRD 100.

3.2.14.2 Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr AG

V současnosti pracuje v mateřském závodě Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr AG v Ternitz cca 490 zaměstnanců. Výrobní kapacita je maximálně 13 tisíc tun bezešvých trubek ročně, přičemž trubky vyrobené za tepla se podílejí na celkové produkci 38,9%, trubky za studena 46,5% a dutá ocel 14,6%.

V roce 2000 přešel Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr AG pod španělský koncern TUBACEX GROUP. Díky svému již tradičně dobrému jménu, zvláště ve střední a východní Evropě, se tak Schoeller-Bleckmann Edelstahlrohr AG stal významným strategickým partnerem pro TUBACEX S.A. Společně jim pak patří druhé místo na celosvětovém žebříčku

výrobců nerezových bezešvých trubek. Podíl na evropském trhu je 29% a na světovém trhu pak 19%.

3.2.14.3 Sortiment

Na český trh firma Schoeller-Bleckmann a.s. Praha dodává bezešvé trubky třídy 17, lisované za tepla i tažené za studena. Do výrobního programu patří i stále více užívaná tzv. dutá ocel.

Pro obě republiky společnost Schoeller-Bleckmann a.s. Praha dále zastupuje německého výrobce ušlechtilých ocelí firmu BGH Edelstahl. Jeho čtyři závody, z nichž tři se nacházejí v blízkosti českých hranic, dodávají široký sortiment válcovaného materiálu, lesklé oceli i kovaného materiálu včetně volných výkovků. Zejména se jedná o nerezavějící, rychlořezné a nástrojové oceli i speciální jakosti pro energetiku včetně jaderné.

Trubkové příslušenství a trubky bezešvé i svařované z nerez materiálů s leštěným vnitřním povrchem např. pro elektrotechnický a farmaceutický průmysl, dováží Schoeller-Bleckmann a.s. Praha od firmy Dockweiler.

Bezešvé trubky firmy Schoeller-Bleckmann a.s. Praha z ocelí :

- austenitických,
- duplexních,
- žárupevných a žáruvzdorných,
- pro agresivní média,
- pro zařízení na výrobu močoviny a kyseliny dusičné,
- martensitických,
- pro jadernou energetiku,
- antimagnetických. [37]

3.2.14.4 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- společnost má velkou tradici (v ČR působí již od roku 1910),
- přední světový výrobce (2. na světě ve výrobě bezešvých trubek),
- vlastní certifikát ISO 9002, a další mezinárodní certifikáty,
- vlastní sklad,
- možnost využití zahraničního kapitálu mateřské firmy.

Slabé stránky

- chybí servisní centrum,
- nekompletní sortiment, úzká specializace na trubky a tyče, což je pouze 20% trhu,
- neposkytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb.

3.2.15 SANDVIK CHOMUTOV PRECISION TUBES spol. s r.o.

3.2.15.1 Historie a představení firmy

Tradice hutnictví v chomutovském regionu začala již ve 14. století. V roce 1887 zde bratři Mannesmannové založili první válcovny bezešvých trub. Po třech letech zde byla vyrobena první tenkostěnná bezešvá trubka na světě. To byl hlavní impuls pro rozvoj výroby bezešvých trubek v této oblasti a také na celém světě. Během následujících let zaznamenaly Válcovny trub obrovský rozvoj. V roce 1980 instalací technologie na výrobu bezešvých trubek pro jaderné elektrárny byl vykonán hlavní krok ve výrobě bezešvých trubek z nerezavějících ocelí.

S politickými změnami na konci 80. let Válcovny trub v Chomutově dospely k rozhodujícímu kroku. Výroba přesných trubek byla v dubnu 1994 zakoupena švédskou společností SANDVIK AB, která je jedním z největších světových výrobců bezešvých korozivzdorných ocelových trubek.

V současnosti působí SANDVIK AB ve více než 130 zemích světa. Společnost má 35 000 zaměstnanců, z toho jich asi 450 pracuje v chomutovské pobočce a tržby v roce 2000 dosáhly 44 mld. švédských korun.

Je to firma s velkou tradicí založena již v roce 1858, a přestože již v počátku své činnosti formuloval zakladatel společnosti Göran Fredrik Göransson podnikové strategie, jejich základní části jsou dodržovány dodnes:

- zvýšená koncentrace přidané hodnoty produktu,
- vývoj produktů v úzké spolupráci se zákazníky,
- důraz na vývoj a výzkumnou činnost,
- identifikace nedostatečné nabídky po okrajových produktech, jejich vytváření a uspokojení celosvětové poptávky,
- provádění marketingové činnosti pomocí vlastních poboček a agentů.

Firma SCPT je majitelem několika mezinárodních certifikátů kvality - ISO 9002 (TÜV Cert z 14. 12. 1999), Det Norske Veritas, Urzad Dozoru Technicznego, AD Merkblatt WO/ TRD 100 - RW TÜV, Lloyd's Register of Shipping.

3.2.15.2 Sortiment

Firma nabízí kompletní sortiment korozivzdorných ocelí z výrobního programu firmy Sandvik Steel:

- ohýbané trubky (ohýbané za studena),
- ocelová páiska,
- rovné trubky - bezešvé za studena tvářené přesné (vlastní výroba SCPT)
 - nerezavějící austenitické a austeniticko-feritické,
 - přímé (do vnějšího průměru trubky 32 mm včetně v délkách 28 m, nad vnější průměr trubky 32 mm včetně v délkách 18 m), navíjené (40 m jednoduché délky, 30 000 m orbitálně svařované, navíjené na cívkách, pro kably pro podmořské aplikace),
- tyče a duté tyče - tyče pro výkonné obrábění SANMAC,
 - duté tyče pro výkonné obrábění SANMAC,

- armatury a příruby - z centrálního skladu SANTRADE,
 - spojovací armatury a příruby pro svařování, závitové a přivařovací armatury, spojovací armatury pro vzduchová nebo hydraulická vedení, SANDVIK L-spojky,
- dráty - přesné a pružinové dráty - ploché a profilové dráty, dráty dobře obrobitelné pro přesné díly, přesné dráty pro nejnáročnější aplikace ve zdravotnictví, elektrotechnice, emisní filtry,
- materiály pro svařování - svařovací dráty, obalované elektrody, pásové elektrody a trubičkové dráty pro svařování nerezavějících ocelí a slitin niklu včetně thixotropické mořící pasty a tavidla pro svařování,
- ostatní trubkové výrobky - ABSS Švédsko :
 - trubky bezešvé za tepla tvářené,
 - trubky bezešvé za studena tvářené,
 - trubky svařované. [36]

3.2.15.3 Finanční ukazatele

Tabulka č. 20 – Základní finanční ukazatele firmy SANDVIK Chomutov

Základní finanční ukazatele (tis. Kč)

Jméno	31.12.2000	31.12.1999	31.12.1998	31.12.1997
Aktiva celkem	1 354 299	1 202 784	1 137 167	1 372 640
Oběžná aktiva	840 615	682 756	609 790	834 543
Pohledávky (celkem)	379 567	362 537	279 056	388 011
Vlastní kapitál	517 249	383 110	444 316	37 813
Cizí zdroje	810 814	772 410	651 508	1 292 072
Závazky (celkem)	417 095	374 638	194 502	200 482
Bankovní úvěry a výpomoci	370 000	395 000	450 000	1 077 984
Tržby za prodej vlastních výr., služ. a zb.	1 735 490	1 119 253	1 272 457	1 243 145
Přidaná hodnota	360 850	117 508	277 634	131 191
Odpisy NHIM a HIM	55 667	57 720	60 592	57 625
Hospodářský výsledek za účetní období	134 135	-61 206	6 503	-203 931

Zdroj: www.aspekt.cz, badame.vse.cz

3.2.15.4 Silné a slabé stránky

Silné stránky

- společnost má velkou tradici (existuje již od roku 1858),
- přední světový výrobce, široká světová síť,
- vlastní certifikát ISO 9002, a další mezinárodní certifikáty,
- vlastní sklad a servisní centrum,
- úpravy výrobků dle přání zákazníka,
- krátké dodací lhůty,
- možnost využití zahraničního kapitálu mateřské firmy,
- vysoce kvalifikovaná pracovní síla,
- vysoká technologická úroveň výroby,
- nejvyšší kredibilita v ČR,
- členství ve svazu Hutnictví železa – přístup k mnoha informacím,
- podpora a sponzorství mezinárodních konferencí o korozivzdorných ocelí,
- dobrá komunikace se širokou veřejností,
- poskytování informací ČSÚ podle zákona č. 278/1992 Sb.

Slabé stránky

- na český trh vstoupila o něco později (v roce 1994),
- nekompletní sortiment, úzká specializace na trubky, tyče a částečně i dráty, což je pouze 30% trhu.

4 Konkurenční výhoda

4.1 SWOT analýza

Stanovení konkurenční výhody by bylo dobré uvést na konkrétním příkladu některé firmy, např. společnosti Sandvik Chomutov. Nejprve musely být zjištěny přednosti a nedostatky této společnosti. Pro tento rozbor byla zvolena asi nejznámější a nejpoužívanější analýza, SWOT analýza.

Co je to vůbec SWOT analýza? Jedná se o zkratku čtyř anglických slov: S – strengths (silné stránky), W – weaknesses (slabé stránky), O – opportunities (příležitosti) a T – threats (hrozby). „Účelem SWOT analýzy je posoudit a vnitřní předpoklady firmy k uskutečnění určitého podnikatelského záměru a současně podrobit rozboru i vnější příležitosti a omezení diktovaná trhem.“³ Úkolem této analýzy je výrazné označení zásadních faktorů, které:

1. budou mít pro podnik klíčový význam, tedy životně důležitých předností, kříkavě slabých stránek, výrazných příležitostí a katastrofických hrozob (každý podnik čelí jinému komplexu příležitostí a ohrožení a má jiné zdroje síly a jiné slabiny),
2. pomohou podniku do jisté míry předvídat přitažlivost jeho marketingové politiky nebo naopak obtížnost jejího provádění anebo nemožnost jejího uskutečnění v průběhu plánovacího období,
3. významným způsobem ovlivní budoucí marketingové aktivity,
4. závažně usměrní formulování marketingových strategických záměrů v jednotlivých tržních segmentech v určitém časovém období. Teprve po dokončení analýzy a po odhadu vnitřní a vnější situace lze uvažovat o výběru a formulaci realizovatelné strategie nebo strategického směru. Dobré marketingové strategie by měly být založeny na síle podniku a využívat příslušné příležitosti. [3,5,6]

První část analýzy SWOT, silné a slabé stránky, je rozebrána u jednotlivých firem v kapitole 3.2. Aby byla analýza kompletní chybí doplnit vnější analýzu, tedy hrozby a příležitosti.

³ Horáková, I.: Marketing v současné světové praxi. Grada, 1. vyd., Praha, 1992. str. 50

Příležitosti

- vstup do EU přinese odbourání cel a tím i nižší cenu výrobků na zahraničních trzích,
- vstup do EU také přinese urychlení přepravy materiálu i výrobků,
- silná koruna snížila v současnosti náklady na výrobu firmy Sandvik, jelikož surovina je dovážena ze Švédska,
- vysoká nezaměstnanost a dostatek kvalifikované pracovní sily v regionu Chomutov umožňuje vytvářet tlak na zaměstnance, aby jejich produktivita práce byla na co nejvyšší úrovni,
- politická stabilita země zaručuje zahraničním zákazníkům klid a vědí, že o své investice a penize nepřijdou,
- výhodná poloha země po export do všech částí Evropy,
- předpokládaný růst spotřeby v České republice.

Hrozby

- vstup do EU přinese odbourání cel a tím i nižší cenu zahraničních výrobků na českém trhu a následné zosolení konkurence na domácím trhu,
- silná koruna zdražila cenu výrobků na zahraničních trzích, což může ohrozit některé velké zakázky, jejich ztrátu a snížení výroby, pokud tato ztráta nebude okamžitě nahrazena, dále může vésti toto snížení výroby až k propouštění zaměstnanců a zhoršení atmosféry v pracovním kolektivu,
- ke stejnemu důsledku jako ztráta velkých zakázek může vést i stagnace na světových trzích, kam společnost Sandvik dodává 90% své produkce,
- špatná infrastruktura – málo dálnic a horší kvalita vozovek způsobují prodloužení dodacích lhůt,
- pomalé odbavování na hraničních přechodech zvyšuje dodací lhůty jak na dodávky materiálu, tak i výrobků pro zákazníka – opětovné prodlužování dodacích lhůt a zvyšování výdajů na dopravu,
- restrukturalizace českého ocelářství může teoreticky přivést na domácí trh přímého zahraničního konkrenta a může dojít tak ke zvýšení konkurence,
- některé produkty mohou ohrožovat komplementární výrobky z plastu,
- ve světě se často mluví o nadbytečných kapacitách v ocelářském průmyslu a o dohodě o jejich snížení,

- vstup nového velkoobchodu s hutním materiálem.

4.2 Konkurenční výhoda a možné strategie

Aby firma získala vůči svým konkurentům nějakou výhodu a tím i upevňovala své postavení na trhu či ho dokonce vylepšovala, musí se snažit využít svých silných stránek a slabých míst konkrenta, snažit se odstranit či aspoň minimalizovat své slabé stránky a zároveň využít každé příležitosti, kterou jí trh nabídne.

Při využívání výhod existují tři obecné konkurenční strategie a jsou to:

- 1) prvenství v celkových nákladech,
- 2) diferenciace,
- 3) soustředění pozornosti. [2,13]

4.2.1 Prvenství v celkových nákladech

Prvenství v nákladech vyžaduje energicky zavést výkonné zařízení, důsledně sledovat možnosti ve snižování nákladů vlivem zkušeností, přísně kontrolovat přímé a režijní náklady, vyhýbat se účtům zákazníků s minimálním krytím a minimalizovat náklady v takových oblastech jako jsou výzkum a vývoj, služby, prodej, reklama atd. k dosažení těchto cílů je nezbytné věnovat značnou pozornost kontrole nákladů v manažerské sféře.

Jakmile firma dosáhne nízkých nákladů, přináší jí ti nadprůměrné výnosy v jejím odvětví bez ohledu na přítomnost vlivných konkurenčních sil, velké ziskové rozpětí a možnost reinvestice získaných prostředků do nových technologií. Dosáhnout pozice celkových nízkých nákladů často vyžaduje získat vysoký relativní podíl na trhu nebo jiné přednosti, jako je výhodný přístup k surovinám. Zisk vysokého tržního podílu vyžaduje velké počáteční kapitálové investice do technologického zařízení, agresivní tvorbu cen a rozbehové ztráty při získávání podílu na trhu. Vysoký podíl na trhu však obratem poskytuje možnosti úspor nákupech, což dále snižuje náklady. [13]

4.2.2 Diferenciace

Diferencování produktu nebo služby je vytvoření něčeho, co je v odvětví přijímáno jako jedinečné. Přístupy k diferenciaci mohou mít mnoho forem: design a image značky, technologie, vlastnosti výrobku, zákaznický servis, prodejní síť a jiné způsoby jak se odlišit. Je třeba zdůraznit, že strategie diferenciace neumožňuje firmě, aby ignorovala náklady, spíše je možné říci, že náklady nejsou jejím hlavním strategickým cílem.

Diferenciace, pokud se jí podaří dosáhnout, je životaschopnou strategií pro získání nadprůměrných výnosů v odvětví, neboť vytváří dobrou pozici pro vypořádání se s konkurenčními silami, i když jiným způsobem, než je prvenství v nákladech. Při této strategii si totiž firma vytváří stálou klientelu, která zůstává věrná své značce, protože je něčím výjimečná a ví, co od výrobku a firmy může očekávat. [13]

4.2.3 Soustředění pozornosti

Tato strategie znamená, že se podnik soustředí na konkrétní skupinu odběratelů, segment výrobní řady nebo geografický trh. Velký rozdíl od dvou předešlých strategií je v tom, že strategie soustředění pozornosti se zaměřuje na určitý segment trhu, nikoli však na celé odvětví. [13]

Tabulka č. 21 – Požadavky na obecné konkurenční strategie

Obecná strategie	Běžně vyžadované prostředky a dovednosti	Běžné organizační požadavky
Prvenství v celkových nákladech	Podstatné kapitálové investice a přístup ke kapitálu. Technická dovednost ve výrobě. Intenzivní dohled nad pracovními silami. Produkty, jejichž design usnadňuje výrobu. Hospodárný distribuční systém.	Přísná kontrola nákladů. Časté detailní kontrolní výkazy. Strukturovaná organizace a odpovědnost. Pobídky založené na splnění přísných kvantitativních úkolů.
Diferenciace	Silné schopnosti marketingu. Konstrukce výrobku. Tvořivé ovzduší. Rozsáhlé možnosti v základním výzkumu. Pověst firmy z hlediska kvality a technologického prvenství. Letitá tradice v odvětví nebo jedinečná kombinace dovedností, převzatá z jiných odvětví. Silná kooperace za strany distribučních kanálů.	Těsná koordinace mezi činnostmi ve výzkumu, ve vývoji produktu a marketingu. Subjektivní měřítka a pobídky namísto kvantitativních opatření. Výhody pro získání vysoce kvalifikovaných pracovníků, vědců nebo tvořivých lidí.
Soustředění pozornosti	Kombinace výše uvedených postupů, zaměřená na konkrétní strategický cíl.	Kombinace výše uvedených postupů, zaměřená na konkrétní strategický cíl.

Zdroj: Porter, M. E.: Konkurenční strategie. Victoria Publishing, Praha, 1994.

4.3 Doporučení

Nelze na základě této práce navrhovat komplexní strategii firmě, která existuje již od roku 1858, jde spíše o doporučení, nebo-li lépe mé názory vyplývající ze znalostí teorie a získaných informací o trhu a o společnostech působících na tomto trhu v ČR.

Jelikož se firma soustředi na celé odvětví, přichází v úvahu dvě strategie – prvenství v nákladech a diferenciace anebo jejich kombinace.

Co se týče strategie prvenství v nákladech, stálo by za úvahu, zda-li by firma neměla rozšířit svůj sortiment o některé ploché výrobky (zejména plech, ten tvoří, jak už víme 50% trhu korozivzdorné oceli). Tím by se dostala do dalšího segmentu a mohla by zvýšit svůj tržní podíl a zároveň by zkompletovala nabídku svého sortimentu a zvětšila by se určitě její šance pro získání kompletních zakázek u firem, pro které je určitě přijemnější nakoupit vše na

jednom místě. Také by měla šanci proniknout do segmentu přímého importu od zahraničních výrobců, kteří prodávají svůj sortiment konečnému zákazníkovi. Tento segment na českém trhu zabírá 36,4%. To vše však vyžaduje vysoké náklady, jelikož by se jednalo o nákup nových technologií a o kompletní zavedení nové výroby. V praxi je však tato možnost téměř vyloučena, kvůli neexistenci dostatečně velkého kapitálu firem působících na trhu s korozivzdornou ocelí. Existuje však ještě jedna možnost. A to je spolupráce s některou společností, která se soustřeďuje naopak na ploché výrobky, a společná účast na různých výběrových řízení.

Druhou možnou cestou je vydání se strategií diferenciace. Zde by se měla firma soustředit na odlišení svých produktů a nabízených služeb. To znamená využít svých předností. Podpora a pěstování image značky, například, jak už firma provádí sponzorstvím mezinárodních konferencí či účastmi na velkých veletrzích zabývajících se ocelí. Maximálně využívat svého kvalitního technologického a lidského know-how a dlouholetých zkušeností v oboru. Zdůrazňovat a dbát na kvalitu svých výrobků. Dále využívat svou rozsáhlou prodejní síť, jelikož firma Sandvik AB má pobočky ve 130 zemích světa, a neustále zkvalitňovat tuto síť – například zavedením on-line katalogů všech skladů na světě či implementací technologií na možnost internetového objednávání výrobků. Tímto způsobem si pak může firma vytvořit množství stálých zákazníků, kteří zůstanou věrní značce, a velmi dobrou pověst.

Poslední cestou je kombinace obou předešlých strategií – prvenství v nákladech a diferenciace, tedy rozšíření nabídky svých výrobků spolupráci s jinou společností, a současně neustále klást důraz na své přednosti a odlišovat se od svých konkurentů. Já osobně bych se přiklonil k této cestě.

5 Závěr

Závěrem by mělo být řečeno, co nám tato práce přinesla, co se podařilo a co ne a jaké byly důvody tohoto neúspěchu. Hlavním cílem této diplomové práce bylo zjistit, jaké společnosti na trhu korozivzdorné oceli v České republice působí, vše o těchto firmách a o tom, jak je trh rozdělen a zkompletovat všechny údaje do jedné práce.

Podařilo se tedy zjistit a odhalit všechny firmy, které na trhu s korozivzdornou ocelí působí, rozdělit je do určitých skupin podle různých kritérií a určit jejich podíl na trhu. Bylo zmapováno a definováno 63,6% trhu, což je velký úspěch oproti původnímu předpokladu, který počítal se 30%, maximálně s 50% při největším optimismu. Ví se, že 5,6% si na trhu drží čeští výrobci, kteří se však nespecializují na výrobu korozivzdorné oceli, 58% trhu si mezi sebe rozdělilo analyzovaných 15 firem, a zbytek (tedy 36,4%) tvoří nezmapovaná část trhu, což je přímý import od zahraničních společností ke konečným zákazníkům.

O firmách byly získány všechny obecné informace dostupné z veřejných dokumentů, ať už v psané nebo elektronické formě, jako jsou základní jmění, právní forma společnosti, datum vzniku, sídlo firmy, vlastnickou strukturu, počet zaměstnanců atd.. Dále byly získány informace o tržbách jednotlivých firem. Tato informaci byla získána ale až na základě placených dotazů a nutno zdůraznit, že jejich cena nebyla zrovna malá. Důvodem je neochota firem zveřejňovat svoji finanční situaci a neposkytování zkrácené účetních záznamů ČSÚ, i když by to měli všechny analyzované firmy udělat, neboť je to zákonná povinnost všech obchodních společností. Tím chybí i další podrobnější finanční údaje, které by leccos prozradily o situaci, v jaké se firma nachází. Jedinými vyjimkami jsou společnosti Femax, Sandvik a AvestaPolarit.

Dále bylo zjištěno jaké výrobky a služby firmy nabízejí svým potenciálním zákazníkům. Na druhou stranu neexistoval přístup k cenám výrobků, jelikož ty jsou firmy ochotny sdělit pouze svému klientovi. I když by byla informace o cenách k dostání, bylo by velice těžké je zhodnotit v důsledku velké variabilnosti finálního produktu.

Také nebylo možné získat informace o tom kolik procent tržeb společnosti tvoří jednotlivé výrobky, protože tuto informaci nebyly firmy ochotny poskytnout.

Ale to jsou pravě ty rozdíly, které jsou mezi ziskem informací na trhu spotřebním a průmyslovým. Na průmyslovém trhu zpravidla působí menší skupina firem, které si chrání všechny možné interní údaje velmi pečlivě a nejsou ochotny poskytovat informace široké veřejnosti. Ale možná to způsobuje i veliké specifikum trhu korozivzdorné oceli v České republice, neboť z 15 analyzovaných firem je pouze jedna firma, která vyrábí a ostatní jsou pouze obchodní zástupci a distributoři, pominou-li se čeští výrobci, kteří se na korozivzdornou ocel nespecializují a nejsou tudíž ani součástí této analýzy.

Seznam použité literatury

- [1] Babka, M.: Kde a jak hledat informace o firmách. Management Press, 1. vyd., Praha 1994.
- [2] Bartes, F.: Konkurenční strategie firmy. Management Press, 1. vyd., Praha, 1994.
- [3] Cooper, J., Lane, P.: Marketingové plánování. Grada Publishing, 1. vyd., Praha, 1999.
- [4] Fremunt, P., Podrábský T.: Konstrukční oceli. Akademické nakladatelství CERM, Brno, 1996.
- [5] Jirásek, J. A.: Strategie – Umění podnikatelských vítězství. Professional Publishing, 1. vyd., Praha.
- [6] Horáková, H.: Strategický marketing. Grada Publishing, 1. vyd., Praha, 2001.
- [7] Horáková, I.: Marketing v současné světové praxi. Grada, 1. vyd., Praha, 1992.
- [8] Kotler, P.: Marketing management. Grada Publishing, 9. vyd., Praha, 1998.
- [9] Křeček, I.: Interní materiály firmy Sandvik Chomutov
- [10] Majaro, S.: Základy marketingu. Grada Publishing, 1. vyd., Praha, 1996.
- [11] Meffert, H.: Marketing & Management. Grada Publishing, 1. vyd., Praha, 1996.
- [12] Pohlmann, E.: Grundlagen der Images – Forschung. Hamburg, 1967.
- [13] Porter, M. E.: Konkurenční strategie. Victoria Publishing, Praha, 1994.
- [14] Porter, M. E.: Konkurenční výhoda. Victoria Publishing, Praha.
- [15] Přibil, E. a kolektiv: Korozivzdorné a žáruvzdorné oceli POLDI a jejich použití – 1. díl. POLDI – spojené ocelárny, Kladno, 1989.
- [16] Přibová, M. a kolektiv: Marketingový výzkum v praxi. Grada Publishing, 1. vyd., Praha, 1996.
- [17] Přibová, M. a kolektiv: Analýza konkurence a trhu. Grada Publishing, 1. vyd., Praha, 1998.
- [18] Tomek, J.: Marketingová strategie podniku. Management Press, 1. vyd., Praha, 1992.
- [19] badame.vse.cz
- [20] provaznik.hyperlink.cz
- [21] www.aspekt.cz
- [22] www.avestapolarit.cz
- [23] www.bogner.cz
- [24] www.ferrosta.cz
- [25] www.hz.cz

- [26] www.justice.cz
- [27] www.lega.cz
- [28] www.mikrametal.cz
- [29] www.mut.cz
- [30] www.nerez.cz
- [31] www.niob.cz
- [32] www.ov.hned.cz
- [33] www.parsdecin.cz
- [34] www.primapol.cz
- [35] www.rtrbrno.cz
- [36] www.sandviksteel.com/cz
- [37] www.sbpraha.cz
- [38] www.stainless-steel-world.org
- [39] www.sweb.cz/berylit/femax3
- [40] www.uniocel.cz
- [41] www.worldsteel.org
- [42] wwwinfo.mfcr.cz/ares

Seznam příloh

Příloha č. 1	EOTEL Info
Příloha č. 2	Jakosti a ekvivalenty nerezových ocelí
Příloha č. 3	Převodní tabulka norem ČSN - DIN
Příloha č. 4	Rozdělení korozivzdorných a žáruvzdorných ocelí a jejich hlavní vlastnosti
Příloha č. 5	Mechanické vlastnosti korozivzdorných ocelí
Příloha č. 6	Mechanické hodnoty a fyzikální vlastnosti korozivzdorných ocelí
Příloha č. 7	Výroba korozivzdorných ocelí ve světě v letech 1997 až 2002
Příloha č. 8	Výroba surové oceli ve světě v letech 1997 – 2002
Příloha č. 9	Domnělá spotřeba oceli ve světě v letech 1995 – 2001
Příloha č. 10	Zaměstnanost v ocelářském průmyslu v letech 1975 - 2001
Příloha č. 11	EN 10204
Příloha č. 12	Základní finanční ukazatele
Příloha č. 13	Silné stránky - přehled

Příloha č. 1

EOTEL Info

Firemní informace – domácí firmy

Registr organizací
Organizace z obchodního rejstříku
Databáze hospodářských informací
Databáze podnikatelské inzerce
Statistika podnikatelské inzerce
Databáze účetních uzávěrek a. s.
Informace akciových společností
Firemní monitor
EDB – servisní telefon
Databáze – české firmy
Databáze – čeští manažeři
Obchodní adresář ČR a SR
NIS – databáze dlužníků
NIS – zastoupení zahraničních společností
Hoppenstedt Bonnier – databáze českých firem
Hoppenstedt Bonnier – databáze význačných manažerů

Oborové informace

EDB Cestovní ruch
Adresář státní správy
Nabídka školních učebnic
Informace pro stavebnictví : stavební firmy, tendry, výrobky, architekti

Obchodní informace

Projekty a tendry mezinárodních finančních institucí
EDB Infodis
Kursovní lístek – ČNB, KB, ČSOB
Celní sazebník
Zlatý disk
Služby hospodářských komor České republiky
Nabídky a poptávky BRE

Ekonomické zpravodajství

Česká tisková kancelář
Účetní uzávěrky akciových společností

Právní informace

Systém právních informací ASPI
Platné vyhlášky Magistrátu hlavního města Prahy
Evropské předpisy
Právnický slovník (latinský)
Kodeks kanonického práva

Další služby

Databáze programů podpory a podnikání
Databáze informačních pracovišť Národního informačního střediska
Služby NIS
Informace Českého statistického úřadu
Databáze veřejně obchodovatelných emisí
Demonstrace velkoobchodních katalogů

Zdroj: Přibová, M. a kolektiv: Analýza konkurence a trhu. Grada Publishing,

1. vyd., Praha, 1998.

Příloha č. 2

Jakosti a ekvivalenty nerezových ocelí

	Německo	ČR	USA	Velká Británie	Francie	Itálie	Švédsko	Japonsko
DIN W. Nr.	DIN 17440 DIN 17441	ČSN 420002	ASTM ASME AISI	BSI BS 1554 BS 1502	AFNOR NFA 35-574	UNI 6900 UNI 6901	SIS	JIS
1.4000	X 6 Cr 13	17020	403	403 S 17	Z 6 C 13	X 6 Cr 13	2301	SUS 403
1.4002	X 6 Cr Al 13	-	405	405 S 17	Z 6 CA 13	X 6 Cr Al 13	-	SUS 405
1.4006	X 10 Cr 13	17021	410	410 S 21	Z 10 C 14	X 12 Cr 13	2302	SUS 410
1.4016	X 6 Cr 17	17040	430	430 S 15	Z 8 C 17	X 8 Cr 17	2320	SUS 430
1.4021	X 20 Cr 13	17022	420	420 S 37	Z 20 C 13	X 20 Cr 13	2303	SUS 420 J 1
1.4024	X 15 Cr 13	-	-	420 S 29	Z 12 C 13 M Z 15 C 13	-	-	SUS 410 J 1
1.4028	X 30 Cr 13	17023	-	420 S 45	Z 30 C 14	X 30 Cr 13 X G 40 Cr 13	-	SUS 420 J 2
1.4034	X 46 Cr 13	17024	-	420 S 45	Z 40 C 14 Z 38 C 13 M	X 40 Cr 14	2304	SUS 420 J 2
1.4057	X 20 Cr Ni 172	17145/6	431	431 S 29	Z 15 CN 16.02	X 16 Cr Ni 16	2321	SUS 431
1.4104	X 12 Cr Mo S 17	-	430 F	-	Z 10 CF17	X 10 Cr S 17	2383	SUS 430 F
1.4113	X 6 Cr Mo 171	-	434	434 S 17	Z 8 CD 17.01	X 8 Cr Mo 17	2325	SUS 434
1.4301	X 5 Cr Ni 1810	17240	304	304 S 15	Z 6 CN 18.09	X 5 Cr Ni 18 10	2332	SUS 304
1.4303	X 5 Cr Ni 1812	-	308; 305	305 S 19	Z 8 CN 18.12	X 8 Cr Ni 19 10	-	SUS 305
1.4305	X 10 Cr Ni S 189	17243	303	303 S 21	Z 10 CNF 18.09	X 10 Cr Ni S 18 09	2346	SUS 303
1.4306	X 2 Cr Ni 1911	17249	304 L	304 S 12 304 C 12	Z 2 CN 18.10 Z 3 CN 19.10	X 2 Cr Ni 18 11	2352 2333	SCS 19 SUS 304 L
1.4310	X 12 Cr Ni 177	-	301	-	Z 12 CN 17.07	X 12 Cr Ni 17 07	2331	SUS 301
1.4311	X 2 Cr Ni 1810	-	304 LN	304 S 62	Z 2 CN 18.10	-	2371	SUS 304 LN
1.4401	X 5 Cr Ni Mo 17122	17346	316	316 S 16	Z 6 CND 17.11	X 5 Cr Ni Mo 17 12	2347	SUS 316
1.4404	X 2 Cr Ni Mo 17132	17349	316 L	316 S 12	Z 2 CND 17.12 Z 3 CND 19.10 M	X 2 Cr Ni Mo 17 12	2348	SUS 316 L
1.4406	X 2 Cr Ni Mo N 17122	-	316 LN	316 S 61	-	-	-	SUS 316 LN
1.4429	X 2 Cr Ni Mo	-	316 LN	-	Z 2 CND	-	2375	SUS 316

	N 17133				17.13			LN
1.4435	X 2 Cr Ni Mo 18143	17350	316 L	316 S 12	Z 2 CND 17.13	X 2 Cr Ni Mo 17 13	2353	SCS 16 SUS 316 L
1.4436	X 5 Cr Ni Mo 17133	17352	316	316 S 16	Z 6 CND 17.12	X 5 Cr Ni Mo 17 13	2343	SUS 316
1.4438	X 2 Cr Ni Mo 18164	-	317 L	317 S 12	Z 2 CND 19.15	X 2 Cr Ni Mo 18 16	2367	SUS 317 L
1.4510	X 6 Cr Ti 17	-	430 Ti	-	-	-	-	-
1.4512	X 6 Cr Ti 12	-	409	409 S 19	-	-	-	SUH 409
1.4541	X 6 Cr Ni Ti 1810	17246/8	321	321 S 12	Z 6 CNT 18.10	X 6 Cr Ni Ti 18 11	2337	SUS 321
1.4550	X 6 Cr Ni Nb 1810	17245	347	347 S 17	Z 6 CNNb 18.10	X 6 Cr Ni Nb 18 11	2338	SUS 347
1.4571	X 6 Cr Ni Mo Ti 17122	17347	316 Ti	320 S 17	Z 6 CNDT 17.12	X 6 Cr Ni MoTi 17 12	2350	-
1.4580	X 6 Cr Ni Mo Nb 17122	-	316 Cb	-	Z 6 CNDNb 17.12	X 6 Cr Ni Mo Nb 17 12	-	-
1.4828	X 15 Cr Ni Si 20 12	17251	309	309 S 24	Z 15 CNS 20.12	-	-	SUH 309
1.4841	X 15 Cr Ni Si 25 20	17255	314	-	Z 12 CNS 25.20	X 16 Cr Ni Si 25 20	-	-

Zdroj: www.bogner.cz

Příloha č. 3

Převodní tabulka norem ČSN - DIN

ČSN	C %	Si %	Mn %	P<=%	S<=%	Cr %	Mo %	Ni %	W %	Al %	Ti %	DIN
17020	<0,08	<0,70	<0,90	0,040	0,035	12,0-14,0	-	-	-	-	-	1.4000
17021	0,09-0,15	<0,70	<0,90	0,040	0,030	12,0-14,0	-	-	-	-	-	1.4006
17022	0,16-0,25	<0,70	<0,80	0,040	0,030	12,0-14,0	-	-	-	-	-	1.4021
17023	0,26-0,35	<0,70	<0,80	0,040	0,030	12,0-14,0	-	-	-	-	-	1.4028
17024	0,36-0,45	<0,70	<0,80	0,040	0,030	12,0-14,0	-	-	-	-	-	1.4031
17027	0,15-0,25	<0,70	<0,90	0,040	0,035	14,0-16,0	-	-	-	-	-	-
17029	0,40-0,50	<0,70	<0,90	0,040	0,035	14,0-16,0	-	-	-	-	-	-
17030	0,54-0,63	<0,50	<0,50	0,040	0,035	13,0-15,0	-	-	-	-	-	-
17031	0,90-1,05	<0,40	<1,20	0,040	0,035	13,0-15,0	-	-	-	-	-	-
17040	<0,10	<0,70	<0,90	0,040	0,035	16,0-18,5	-	<0,60	-	-	<0,3	1.4016
17041	<0,14	<0,70	<0,90	0,040	0,035	16,0-18,0	-	<0,60	-	-	-	-
17042	0,90-1,05	<0,70	<0,90	0,040	0,035	16,0-18,0	-	-	-	-	-	-
17047	<0,15	<0,80	<0,80	0,045	0,035	20,0-23,0	-	<0,60	-	-	<0,7	-
17061	<0,18	<0,80	<0,80	0,045	0,035	23,0-26,0	-	<0,60	-	-	<0,7	-
17102	<0,15	<0,50	<0,60	0,035	0,030	4,0-6,0	0,45-0,65	-	-	-	-	1.7362
17113	<0,12	0,8-1,3	<0,60	0,040	0,035	6,0-7,5	-	-	-	0,4-1,0	-	1.4713
17115	0,40-0,50	2,8-3,5	<0,80	0,040	0,030	8,0-10,0	-	-	-	-	-	1.4718
17116	<0,15	0,25-1	0,3-0,6	0,030	0,030	8,0-10,0	0,9-1,1	-	-	-	-	-
17117	0,06-0,15	0,25-1	0,3-0,6	0,030	0,030	8,0-10,0	0,9-1,1	-	-	-	-	-

17125	<0,15	1,0-2,0	<0,80	0,040	0,035	12,0-14,5	-	-	-	0,6-1,2	-	1.4724
17126	0,16-0,22	<0,60	0,6-1,0	0,035	0,035	11,0-12,5	-	0,5-1,0	1,6-2,2	-	-	-
17134	0,17-0,23	0,25-0,6	0,5-1,0	0,035	0,030	10,0-12,5	0,8-1,2	0,3-0,8	-	-	-	-
17153	<0,20	<1,30	<1,00	0,045	0,040	23,0-27,0	-	<2,0	-	-	-	-
17240	<0,07	<1,0	<2,0	0,045	0,030	17,0-20,0	-	9,0-11,5	-	-	-	1.4301
17241	<0,12	<1,0	<2,0	0,045	0,030	17,0-20,0	-	8,0-11,0	-	-	-	-
17242	<0,25	<1,0	<2,0	0,045	0,030	17,0-20,0	-	8,0-11,0	-	-	-	-
17246	<0,12	<1,0	<2,0	0,045	0,030	17,0-20,0	-	8,0-11,0	-	-	<5xC	1.4541
17247	<0,08	<1,0	<2,0	0,045	0,030	17,0-19,0	-	9,5-12,0	-	-	<5xC	1.4541
17248	<0,10	<1,0	<2,0	0,045	0,030	17,0-20,0	-	9,5-12,0	-	-	<5xC	1.4541
17249	<0,03	<1,0	<2,0	0,045	0,030	17,0-20,0	-	10-12,5	-	-	-	1.4306
17251	<0,20	<2,0	<1,50	0,045	0,030	18,0-21,0	-	8,0-11,0	-	-	-	1.4828
17252	<0,08	<1,50	<1,50	0,045	0,035	19,0-22,0	4,5-6,5	36,0-40	-	-	4xC-0,6	-
17253	<0,20	<1,50	<1,0	0,045	0,030	19,0-22,0	-	36,0-40	-	-	-	-
17254	<0,12	<0,80	0,4-1,2	0,050	0,035	19,0-22,0	-	4,5-6,0	-	-	0,3-0,6	-
17255	<0,25	<2,0	<1,50	0,045	0,030	23,0-27,0	-	18-22	-	-	-	1.4841
17322	0,4-0,5	<0,80	<0,70	0,040	0,030	12,0-15,0	0,2-0,4	12-15	2-2,75	-	-	-
17331	0,07-0,15	0,2-0,8	0,4-1,0	0,045	0,030	12,0-15,0	0,7-1,5	11-14	1,0-2,0	-	<1,0	-
17335	<0,12	<0,80	1,0-2,0	0,045	0,030	13,5-16,5	-	34-38	2,7-3,7	-	1,2-1,9	-
17341	0,04-0,10	<0,80	<2,0	0,045	0,030	16,0-18,0	2,0-2,8	11,5-14	-	-	-	1.4919
17346	<0,07	<1,0	<2,0	0,045	0,030	16,5-18,5	2,0-2,5	10,5-13,5	-	-	-	1.4401
17347	<0,08	<1,0	<2,0	0,045	0,030	16,5-18,5	2,0-2,5	10,5-13,5	-	-	>5xC<0,8	1.4571
17348	<0,10	<1,0	<2,0	0,045	0,030	16,5-	2,0-	11-	-	-	<5xC	-

						18,5	2,5	14					
17349	<0,03	<1,0	<2,0	0,045	0,030	16,5- 18,5	2,0- 2,5	11- 14	-	-	-	-	1.4404
17350	<0,03	<1,0	<2,0	0,045	0,030	16,5- 18,5	2,5- 3,0	12- 15	-	-	-	-	1.4435
17351	<0,08	<0,9	0,3- 0,8	0,045	0,035	15,5- 17,0	-	5,5- 7,0	-	<1,0	0,5-1,0	-	
17352	<0,07	<1,0	<2,0	0,045	0,030	16,5- 18,5	2,5- 3,0	11- 14	-	-	-	-	1.4436
17353	<0,10	<1,0	<2,0	0,045	0,030	16,0- 18,5	2,5- 3,0	12- 15	-	-	<5xC	1.4573	
17356	<0,08	<1,0	<2,0	0,045	0,030	16-18	3-4	13- 16	-	<0,3	-	-	
17436	0,46- 0,56	0,3- 0,8	17- 19	0,100	0,035	2,9- 3,6	-	<1,3	-	-	-	-	1.3817
17455	0,63- 0,73	<0,8	8-10	0,060	0,040	2,7- 3,7	-	7-9	-	-	-	-	
17460	<0,12	<0,9	7-10	0,060	0,035	17-20	-	4-6	-	-	N 0,1- 0,25	-	
17465	0,48- 0,58	<0,45	8-10	0,050	0,035	20-22	3,25- 4,5	-	-	-	N 0,3- 0,55	1.4871	
17481	0,05- 0,12	0,25- 1	17- 20	0,045	0,035	7-9	-	<0,3	-	0,2- 0,8	-	-	
17482	0,05- 0,12	0,25- 1	17- 20	0,045	0,035	9,5- 11,5	-	-	-	-	V0,45- 0,75	-	
17483	0,05- 0,12	0,25- 1	17- 20	0,045	0,035	7-9	0,5- 0,7	-	-	-	V0,45- 0,75	-	
17536	<0,12	<0,35	<0,6	0,035	0,035	35-37	-	-	-	-	-	-	1.3912
17618	1,1- 1,4	<1,0	11- 13	0,100	0,040	-	-	-	-	-	-	-	1.3401

Zdroj: www.ferrostac.cz

Příloha č. 4

Rozdělení korozivzdorných a žáruvzdorných ocelí a jejich hlavní vlastnosti

Hlavní slitinové prvky	Cr		Cr, Ni		Cr, Mn
Obsah C (%)	> 0,12	< 0,12	> 0,02	asi 0,03	> 0,02
			Ni > 7%	Ni < 7%	
Další možné slitinové prvky	Mo, Ni	Mo	Mo,Cu,Ti,Nb	Mo,Cu,Nb,N	Mo, N
Struktura	Martenzit	Ferit	Austenit	Austenit-ferit	Austenit
Možnost tepelného zpracování	Kalitelné	Nekalitelné	Nekalitelné	Nekalitelné	Nekalitelné
Magnetické vlastnosti	Feromagnetické	Feromagnetické	Paramagnetické	Feromagnetické (v závislosti na obsahu feritu)	Paramagnetické
Mechanické vlastnosti	Jako jiné konstrukční a nástrojové oceli	Málo houzevnaté	Velmi houzevnaté, poměrně nízká pevnost	Houzevnaté	Houzevnaté
Obrobiteľnosť	Úměrná obsahu chromu a tvrdosti		Horší následkem velké schopnosti zpevnění		
Svařitelnost	Jen při malém obsahu uhlíku	Svary málo houzevnaté	Svary velmi houzevnaté	Vyhovující	Svary velmi houzevnaté
Odolnost proti korozi	Dobrá jen v pasivní a transpasivním stavu. Odolávají rezivění, kyselině dusičné, ale jinak jen velmi slabým kyselinám		Dobrá i v aktivním stavu, podle složení odolávají i silnějším kyselinám		Dobrá jen v pasivním stavu. Odolává rezivění a jen slabým kyselinám
Odolnost bôdové korozi	Minimální		Podle složení i velmi dobré		Minimální
Odolnost koroznímu praskání	Vyhovující		Snížená	Lepší než u čistě austenitických	Podle složení i velmi dobré
Žáruvzdornost	Poměrně dobrá i sircém a nauhličujícím prostředí		V oxidačním prostředí velmi dobrá. Snáší hůře sircné a nauhličující prostředí		Omezená pro vysoký obsah Mn

Zdroj: Pribil, E. a kolektiv: Korozivzdorné a žáruvzdorné oceli POLDI a jejich použití

– 1. díl. POLDI – spojené ocelárny, Kladno, 1989.

Příloha č. 5

Mechanické vlastnosti korozivzdorných ocelí

W. Nr.	ČSN	Označení DIN	Pevnost v tahu 0,2 % N/mm ²	Pevnost v tahu 1 % N/mm ²	Pevnost v tahu N/mm ²	Tažnost A _s
1.4006	17021	x 10 Cr 13	200	250	450 až 600	20
1.4016	17040	x 6 Cr 17	185	250	400 až 600	20
1.4021	17022	x 20 Cr 13	230	-	□ 720	15
1.4301	17240	x 5 Cr Ni 1810	195	230	500 až 700	45
1.4305	17243	x 10 Cr Ni S 189	195	230	500 až 700	35
1.4306	17249	x 2 Cr Ni 1911	180	215	460 až 680	45
1.4404	17349	x 2 Cr Ni Mo 17132	190	225	490 až 690	40
1.4436	17352	x 5 Cr Ni Mo 17133	205	240	510 až 710	40
1.4541	17246/8	x 6 Cr Ni Ti 1810	200	235	500 až 730	40
1.4571	17347	x 6 Cr Ni Mo Ti 17122	210	245	500 až 730	35
1.4828	17251	x 15 Cr Ni Si 20 12	200	235	500 až 700	40
1.4841	17255	x 15 Cr Ni Si 25 20	220	255	510 až 710	35

Zdroj: www.bogner.cz

Příloha č. 6

Mechanické hodnoty a fyzikální vlastnosti korozivzdorných ocelí

jakost	pevnost	mez kluzu		tažnost	svařování	tažení tvarování	odolnost korozi	max. T použití
		Rm (MPa)	Rp0,1 (MPa)	Rp0,2 (MPa)	A 50 (%)			
1.4016	450 - 600	-	280	20	2	2	2	100°C
1.4301	540 - 750	260	230	45	3	5	3	400°C
1.4306	520 - 670	250	220	45	5	4	4	650°C
1.4310	600 - 950	280	250	40	3	3	3	400°C
1.4401	530 - 680	270	240	40	4	3	5	500°C
1.4404	530 - 680	270	240	40	5	4	5	400°C
1.4435	550 - 700	270	240	40	5	4	5	400°C
1.4436	550 - 700	270	240	40	5	4	5	400°C
1.4512	380 - 560	-	220	25	3	3	3	100°C
1.4541	520 - 720	250	220	40	5	3	4	400°C
1.4571	540 - 690	270	240	40	5	3	5	450°C
1.4828	500 - 750	-	230	22	4	2	4	1000°C
1.4833	500 - 750	-	210	26	4	2	4	1050°C
1.4845	500 - 750	-	210	26	4	2	4	1100°C

1 špatné 2 nevalné 3 dobré 4 velmi dobré 5 vynikající

Zdroj: www.bogner.cz

Příloha č. 7

Výroba korozivzdorných ocelí ve světě v letech 1997 až 2002

Země / region	1997	1998	98/97	1999	99/98	2000	00/99
	v kt	v kt	v %	v kt	v %	v kt	v %
USA	2 156	2 053	-4,8	2 175	12,0	2 178	0,14
Kanada	161	141	-12,4	160	13,5	165	3,125
Brazílie	236	233	-1,3	275	18,0	375	36,4
Argentina / Mexiko	20	20	0,0	20	0,0	20	0,0
Amerika	2 573	2 447	-4,9	2 630	7,5	2 738	4,1
Německo	1 480	1 480	0,0	1 521	2,8	1 590	4,54
Francie	1 006	1 060	5,3	1 088	2,7	1 190	9,375
Itálie	1 027	1 097	6,8	1 133	3,3	1 279	12,9
Velká Británie	553	447	-19,1	454	1,4	520	14,54
Švédsko	724	746	3,1	741	-0,7	809	9,2
Belgie	625	648	3,6	700	8,0	723	3,3
Španělsko	960	1 010	5,2	1 100	8,9	1 113	1,2
Finsko	544	575	5,7	598	4,0	637	6,5
Rakousko	42	40	-4,8	40	0,0	45	12,5
Slovinsko	63	60	-4,8	75	25,0	58	-22,7
Evropa	7 024	7 163	2,0	7 450	4,0	7 964	6,9
Japonsko	3 944	3 447	-12,6	3 454	0,2	3 840	11,2
Jižní Korea	1 120	1 179	5,2	1 438	22,0	1 572	9,3
Tchaj-wan	771	964	24,9	1 140	18,3	1 358	19,1
Indie	623	650	4,3	680	4,6	720	5,9
Asie	2 514	2 793	11,1	3 258	16,7	3 650	12,0
JAR	439	445	1,4	482	8,3	520	7,9
Egypt	-	-	-	20	-	20	0,0
Celkem	16 494	16 295	-1,2	17 294	6,1	18 732	8,3

Země / region	2001	01/00	2002*	02/01*
	v kt	V %	v kt	v %
USA	1817	-16,6	2 100	15,6
Kanada	130	-21,2	150	15,4
Brazilie	320	-14,7	420	31,25
Argentina / Mexiko	20	0,0	20	0,0
Amerika	2 287	-16,5	2 690	17,6
Německo	1 490	-6,3	1 550	4,0
Francie	1 086	-8,7	1 130	4,0
Itálie	1 265	-1,1	1 295	2,4
Velká Británie	549	5,6	590	7,5
Švédsko	790	-2,35	860	8,9
Belgie	636	12,0	695	9,3
Španělsko	1 236	11,05	1 270	2,75
Finsko	537	-15,7	640	19,2
Rakousko	49	8,9	60	22,5
Slovinsko	48	-17,2	60	25,0
Evropa	7 686	-3,5	8 150	6,0
Japonsko	3 892	1,35	3 770	-3,1
Jižní Korea	1 513	-3,75	1 580	4,4
Tchaj-wan	1 304	-4,0	1 320	1,2
Indie	770	7,0	800	3,9
Asie	3 587	-1,7	3 700	3,15
JAR	512	-1,5	575	12,3
Egypt	20	0,0	20	0,0
Celkem	17 984	-4,0	18 905	5,1

Zdroj: Ing. Křeček Ivan, www.hz.cz

pozn. * - odhad

Příloha č. 8

Výroba surové oceli ve světě v letech 1997 - 2002

Země / region	Výroba surové oceli (v kt)									
	1997	1998	98/97	1999	99/98	2000	00/99	2001	01/00	2002*
Rakousko	5 181	5 282	1,95	5 202	-1,5	5 707	9,7	5 869	2,8	4 629
Belgie	10 784	11 427	6,3	10 932	-4,3	11 636	6,4	10 781	-7,3	8 596
Dánsko	788	790	0,25	729	-7,7	801	9,9	778	-2,9	392
Finsko	3 734	3 952	5,8	3 956	0,1	4 096	3,5	3 938	-3,9	2 878
Francie	19 767	20 126	1,8	20 200	0,4	20 954	3,7	19 350	-7,7	15 302
ÍR	45 007	44 046	-2,1	42 062	-4,5	46 376	10,3	44 801	-3,4	33 798
Čecko	1 015	1 109	9,3	951	-14,2	1 088	14,4	1 157	6,3	1 185
Itsko	333	358	7,5	335	-6,4	360	7,5	150	-58,3	0
Švábie	25 841	25 798	-0,2	24 878	-3,6	26 544	6,7	26 461	-0,3	19 309
Luxembursko	2 580	2 477	-4,0	2 592	4,6	2 571	-0,8	2 725	6,0	1 963
Slovenské ozemí	6 641	6 377	-4,0	6 075	-4,7	5 666	-6,7	6 037	6,6	4 435
Portugalsko	898	906	0,9	1 038	14,6	1 089	4,9	776	-28,7	528
Spanělsko	13 786	14 821	7,5	14 839	0,1	15 920	7,3	16 719	5,0	12 446
Vévodstvo	5 149	5 170	0,4	5 066	-2,0	5 229	3,2	5 518	5,5	4 181
Velká Británie	18 526	17 287	-6,7	16 615	-3,9	15 022	-9,6	13 571	-9,7	8 911
EU celkem	160 032	159 927	-0,1	155 470	-2,8	163 058	4,9	158 631	-2,7	118 554
Bulharsko	2 636	2 219	-15,8	1 865	-16,0	2 017	8,2	2 035	0,9	1 410
Chorvatsko	69	101	46,4	74	-26,7	70	-5,4	50	-28,4	28
Ceská republika	6 750	6 498	-3,7	5 616	-13,6	6 215	10,7	6 315	1,6	4 948
Maďarsko	1 690	1 816	7,5	1 813	-0,2	1 851	2,1	1 953	5,5	1 469
Norsko	578	644	11,4	611	-5,1	679	11,1	635	-6,5	492
Polsko	11 591	9 915	-14,5	8 803	-11,2	10 503	19,3	8 788	-16,3	6 223
Rumunsko	6 674	6 393	-4,2	4 319	-32,4	4 769	10,4	4 891	2,5	4 067
Slovensko	3 856	3 428	-11,1	3 569	4,1	3 733	4,6	3 997	7,1	3 166
Slovinskó	426	405	-4,9	405	0,0	465	14,8	457	-1,6	352
Turecko	14 225	14 144	-0,6	14 313	1,2	14 325	0,1	15 079	5,3	12 039
Jugoslávie	1 025	980	-4,4	244	-75,1	696	285,2	599	-14,0	388

Ostatní Evropa celkem	49 520	46542	-6,0	41 632	-10,5	45 323	8,9	44 799	-1,2	34 640
Bělorusko	1 219	1 299	6,6	1 345	3,5	1 504	11,8	1 488	-1,1	1 127
Kazachstán	3 689	3 089	-16,3	4 116	33,2	4 770	15,9	4 655	-2,4	3 539
Moldavsko	754	718	-4,8	796	10,9	909	14,2	966	6,2	318
Rusko	48 502	41 786	-13,8	49 759	19,1	57 587	15,7	57 529	-0,1	43 653
Ukrajina	25 626	23 461	-8,4	26 757	14,0	31 293	17,0	33 110	5,8	25 236
Uzbekistán	353	343	-2,8	344	0,3	420	22,1	434	3,4	343
SNS celkem	80 143	70 696	-11,8	83 117	17,6	96 483	16,1	98 182	1,8	74 216
Kanada	15 459	15 930	3,0	16 239	1,9	16 594	2,2	15 106	-9,0	12 051
Kuba	-	284	-	301	6,0	336	11,6	265	-21,1	198
Dominikánská Republika	-	36	-	34	-5,6	36	5,9	72	100,0	0
Salvador	-	44	-	31	-29,5	41	32,3	39	-4,2	36
Mexiko	14 254	14 213	-0,3	15 299	7,6	15 659	2,4	13 495	-13,8	10 492
Trinidad a Tobago	-	781	-	729	-6,7	741	1,6	674	-9,1	602
USA	98 485	97 295	-1,2	96 154	-1,2	100 711	4,7	89 711	-10,9	68 346
Severní Amerika celkem	-	128 582	-	128 787	0,2	134 118	4,1	119 489	-10,9	91 882
Argentina	4 157	4 210	1,3	3 797	-9,8	4 474	17,8	4 107	-8,2	3 198
Brazilie	26 153	25 760	-1,5	24 996	-3,0	27 865	11,5	26 718	-4,1	21 794
Chile	-	1 171	-	1 291	10,2	1 352	4,7	1 226	-9,3	927
Kolumbie	-	662	-	523	-21,0	660	26,2	642	-2,6	483
Ekvádor	-	46	-	53	15,2	65	22,6	61	-6,6	48
Paraguay	-	56	-	50	-10,7	77	54,0	71	-7,1	55
Peru	-	627	-	565	-9,9	749	14,2	765	2,2	431
Uruguay	-	52	-	46	-11,5	38	-17,4	34	-11,1	26
Venezuela	4 019	3 677	-8,5	3 249	-11,6	3 835	18,0	3 958	3,2	3 209
Jižní Amerika celkem	-	36 261	-	34 569	-4,7	39 115	13,2	37 583	-3,9	30 170
Egypt	2 720	2 870	5,5	2 627	-8,5	2 838	8,0	3 799	33,9	3 251
Libye	-	874	-	966	10,5	1 055	9,2	846	-19,8	752
AR	8 230	7 506	-8,8	6 830	-9,0	8 481	24,2	8 821	4,0	6 657
Tunisko	-	171	-	231	35,1	229	-0,9	239	4,2	167
Zimbabwe	-	212	-	255	20,3	258	1,2	156	-39,5	80
Afrika celkem	-	11 633	-	10 909	-6,2	12 861	17,9	13 861	7,8	10 907
Sýria	6 320	5 602	-11,4	6 071	8,4	6 600	8,7	6 916	4,8	5 453
Katar	-	637	-	629	-1,3	729	15,9	888	21,9	767
Saudská Arábie	-	2 356	-	2 610	10,8	2 981	14,2	3 381	13,4	2 889

Střední východ celkem	-	8 595	-	9 310	8,3	10 310	10,7	11 185	8,5	9 108
Čína	107 897	114 135	5,8	123 643	8,3	126 316	2,2	141 392	11,9	130 522
Indie	23 745	23 480	-1,1	24 269	3,3	26 924	10,9	27 291	1,4	21 263
Japonsko	104 545	93 548	-10,5	94 192	0,7	106 444	13,0	102 863	-3,4	79 704
Jižní Korea	42 554	39 896	-6,2	41 042	2,9	43 107	5,0	43 851	1,7	33 555
Tchaj-wan	15 871	16 903	6,5	15 393	-9,0	16 842	9,4	17 078	1,4	13 491
Asie celkem	294 612	287 961	-2,3	298 539	3,7	319 634	7,1	332 474	4,0	278 536
Austrálie	8 727	8 941	2,5	8 172	-8,6	8 004	-1,6	6 904	-13,7	5 571
Nový Zéland	758	756	-0,3	775	2,5	702	-9,4	826	17,6	595
Oceánie celkem	9 485	9 697	2,2	8 946	-7,7	8 706	-2,7	7 731	-11,2	6 166
Celkem	-	759 894	-	771 280	1,5	829 609	7,6	823 934	-0,7	654 178

Zdroj: www.worldsteel.org

* - výroba za 9 měsíců

Příloha č. 9

Domnělá spotřeba oceli ve světě v letech 1995 - 2001

Země / region	Domnělá spotřeba oceli (mil. tun)						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Rakousko	3.0	2.8	3.5	3.9	3.8	4.2	3.9
Belgie-Lucembursko	3.8	3.7	3.9	4.3	3.9	4.2	4.2
Francie	14.8	14.0	15.5	16.6	16.5	18.0	16.5
SRN	35.1	31.6	34.0	34.6	35.2	37.9	37.1
Itálie	27.8	23.3	27.5	29.3	29.4	30.6	30.3
Nizozemí	4.8	4.6	4.7	5.6	5.1	4.7	4.1
Španělsko	12.5	11.6	13.7	15.6	17.5	17.4	18.3
Švédsko	3.3	2.9	3.1	3.5	3.5	3.6	3.1
Velká Británie	13.2	13.1	14.0	14.5	13.5	13.1	13.3
EU ostatní	8.8	8.3	9.7	10.2	9.8	11.2	11.1
EU celkem	127.1	115.8	129.6	138.1	138.1	144.9	141.9
Česká republika	3.6	3.2	3.7	3.7	3.3	3.9	4.1
Polsko	6.4	6.1	6.1	6.6	6.3	7.3	7.0
Rumunsko	3.2	3.5	3.3	2.8	2.1	2.6	2.7
Turecko	10.2	10.1	11.9	12.1	11.0	12.9	10.7
Ostatní	8.2	8.8	9.0	9.4	8.5	8.2	8.7
Evropa ostatní	31.6	31.7	34.0	34.6	31.2	34.9	33.2
Evropa celkem	158.7	147.5	163.6	172.7	169.3	179.8	175.1
Rusko	18.8	16.4	15.6	15.4	16.9	22.1	23.5
Ukrajina	5.9	5.4	4.1	3.0	2.4	2.1	2.7
Zbytek bývalé SSSR	3.1	4.9	6.1	3.5	3.6	5.7	6.1
Bývalá SSSR	27.8	26.7	25.8	21.9	22.9	29.9	32.3
Kanada	12.8	13.3	15.4	15.8	16.2	17.8	15.2
Mexiko	5.9	8.0	11.1	12.6	12.8	13.9	12.6
USA	98.2	103.1	108.0	115.7	110.9	114.7	102.8
Severní Amerika celkem	116.9	124.4	134.5	144.1	139.9	146.4	130.6
Argentina	2.8	3.2	3.7	3.8	3.1	3.0	2.8
Brazilie	12.0	13.0	15.3	14.5	14.1	15.8	16.7
Venezuela	2.4	2.0	2.5	1.9	1.7	2.2	2.2

Ostatní	6.0	6.0	6.4	7.0	5.2	6.0	6.1
Jižní Amerika celkem	23.2	24.2	27.9	27.2	24.1	27.0	27.8
Egypt	3.7	3.9	4.6	4.6	5.1	4.0	4.4
JAR	4.4	4.0	4.5	4.0	3.8	4.0	4.2
Ostatní Afrika	6.7	5.5	6.0	7.8	5.7	6.5	6.5
Afrika celkem	14.8	13.4	15.0	16.5	14.6	14.6	15.1
Irán	4.8	5.7	6.9	5.7	6.1	7.8	6.9
Ostatní střední východ	8.3	7.8	8.3	8.8	8.4	8.6	8.6
Střední východ celkem	13.1	13.5	15.2	14.5	14.5	16.4	15.5
Čína	87.4	97.3	103.5	113.9	130.8	141.2	169.9
Indie	22.2	22.8	22.9	23.5	25.0	26.3	27.6
Japonsko	80.0	80.6	82.1	70.3	68.9	76.1	73.2
Jižní Korea	35.5	37.6	38.1	24.7	33.8	38.5	38.2
Tchaj-wan	20.1	18.0	21.0	20.2	20.4	21.0	17.7
Ostatní Asie	45.1	40.6	43.0	28.5	31.5	35.3	36.2
Asie celkem	290.3	296.9	310.6	281.1	310.3	338.4	362.7
Austrálie a Nový Zéland	6.5	6.5	6.5	6.6	6.6	6.4	5.9
Celkem	651.3	653.1	699.1	684.5	702.2	758.9	765.0

Zdroj: www.worldsteel.org

Příloha č. 10

Zaměstnanost v ocelářském průmyslu v letech 1975 - 2001

Země / region	Zaměstnanost (tis. pracovníků)						
	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2001
Rakousko	42	39	34	21	13	12	11
Belgie	58	45	35	26	24	20	21
Dánsko	3	2	2	1	1	1	1
Finsko	14	15	10	10	7	9	9
Francie	156	105	76	46	39	37	37
SRN	213	197	151	125	93	77	77
Řecko	0	4	4	3	3	2	2
Irsko	0	1	1	1	0	0	0
Itálie	96	100	67	56	42	39	38
Lucembursko	21	15	13	9	6	4	4
Nizozemí	25	21	19	17	13	12	11
Portugalsko	5	7	6	4	3	2	1
Španělsko	91	81	54	36	25	22	23
Švédsko	51	48	31	26	15	13	13
Velká Británie	184	112	59	51	38	27	23
EU celkem	958	792	561	434	321	277	270
Jugoslávie	74	0	56	69	17	15	15
Kanada	54	61	69	53	54	56	55
USA	457	399	238	204	171	151	141
Brazílie	124	132	133	115	78	65	65
JAR	71	70	65	54	39	24	20
Japonsko	447	380	349	305	252	197	195
Jižní Korea	n/a	0	0	67	67	57	55
Austrálie	38	0	30	30	22	21	20
Celkem	2 223	1 834	1 500	1 331	1 022	863	836

Zdroj: www.worldsteel.org

Příloha č. 11

EN 10204

Dle normy	Dokument	Druh zkoušení	Obsah dokumentů	Podmínky dodávky	Dokument potvrzuje
2.1	Prohlášení o shodě s objednávkou		Bez uvedení výsledků zkoušek	V souladu s požadavky objednávky a pokud je požadováno, podle úředních předpisů a příslušných technických předpisů	
2.2	Atest nespecifický	Nespecifické	S uvedením výsledků zkoušek provedených na základě nespecifického zkoušení	V souladu s požadavky objednávky a pokud je požadováno, podle úředních předpisů a příslušných technických předpisů	Výrobce
2.3	Atest specifický				
3.1.A	Inspekční certifikát 3.1.A			V souladu s úředními předpisy a příslušnými technickými předpisy	Inspektor stanovený v úředních předpisech
3.1.B	Inspekční certifikát 3.1.B	Specifické	S uvedením výsledků zkoušek provedených na základě specifického zkoušení	V souladu s požadavky objednávky a pokud je požadováno, podle úředních předpisů a příslušných technických předpisů	Oprávněný zástupce výrobce nezávislý na výrobních útvarech
3.1.C	Inspekční certifikát 3.1.C				Oprávněný zástupce odběratele
3.2	Protokol o přejímce			V souladu s požadavky objednávky	Oprávněný zástupce výrobce nezávislý na výrobních útvarech a oprávněný zástupce odběratele

Zdroj: www.mut.cz

Příloha č. 12

Základní finanční ukazatele

Název firmy	ZJ (mil. Kč)	HM (mil. Kč)	Tržby – obrat (mil. Kč)				Kredit – 01/02 (mil. Kč)
			1998	1999	2000	2001	
Sandvik – Chomutov	800	495,0	1300	1100	1700	2500	60,0
Sandvik (v ČR)	-	-	263	173	217	189	-
Italinox	2,0	82,0	380	-	850	-	25,0
Lega-Inox	17,0	30,0	170	170	350	350	11,4
R.F. Profi	0,2	3,0	60	60	50	60	0,4
AvestaPolarit	5,0	70,0	500	400	500	-	6,0
Mikra Metal	2,0	16,0	129	116	187	180	2,9
Schoeller-Bleckmann	7,5	7,0	160	-	120	-	0,4
Ferrosta	0,1	-	120	130	150	180	4,4
MUT	10,0	-	-	-	90	150	-
Pars	1,0	9,0	90	90	125	132	4,1
Bogner Ocel	23,14	-	-	-	40	40	-
Niob	1,0	22,0	-	185	222	248	7,3
Femax	71,6	35,0	337	299	570	758	4,5
RTR (zahraniční firma)	-	5,0	-	40	45	-	-
Primapol	0,2	2,0	-	87	130	150	3,7

Zdroj: Ing. Křeček

Příloha č.13

Silné stránky – přehled

Jednotící faktory Firmy	Působení na trhu od počátku	Tra di ce	Kre di bi lita	ISO 9000	Vlastní sklad	Krátké dodací lhůty	Doprava dle přání zákazníka	Nadstandardní služby	Kompletnost sortimentu	Tržní podíl	Zahra niční kapitál	Spon zor ství	Poskytování informací ČSÚ
estaPolarit	X	X		X	X	X	X	X			X	X	X
ognier Ocel		X			X		X				X		
max					X		X	X		X			X
rosta	X				X								
inox	X		X		X			X	X	X	X		
ga – Inox	X		X		X		X		X	X	X		
kra Metal	X			X	X	X	X						
JT	X			X	X	X		X				X	
ob	X				X			X				X	
rs				X	X		X	X	X				
mapol					X	X	X						
Profi	X				X				X	X			
R		X				X		X				X	
ndvik		X	X	X	X	X		X			X	X	X
oeller – eckmann	X	X		X	X			X			X		

Zdroj: vlastní tabulka

Pozn. X – jedná se o silnou stránku firmy