

Univerzita Pardubice
Dopravní fakulta Jana Pernera

Návrh systémů organizace svozových a rozvozových tras pro potřeby zájezdů
Bc. Iva Chabadová Jakubíková

Diplomová práce
2021

Univerzita Pardubice
Dopravní fakulta Jana Pernera
Akademický rok: 2020/2021

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE (projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: **Bc. Iva Chabadová Jakubíková**
Osobní číslo: **D18441**
Studijní program: **N3708 Dopravní inženýrství a spoje**
Studijní obor: **Technologie a řízení dopravy**
Téma práce: **Návrh systému organizace svozových a rozvozových tras pro potřeby zájezdů**
Zadávací katedra: **Katedra technologie a řízení dopravy**

Zásady pro vypracování

Úvod

1. Metody uplatnitelné v rámci organizace svozových a rozvozových tras
2. Návrhy optimalizačního modelu svozových a rozvozových tras
3. Návrhy úprav systémů svozu a rozvozu v zájezdové dopravě
4. Vyhodnocení návrhů

Závěr

Rozsah pracovní zprávy: **50 – 60**
Rozsah grafických prací: **5-6**
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

Seznam doporučené literatury:

- ČERNÁ, Anna a Jan ČERNÝ. Manažerské rozhodování o dopravních systémech. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2014. ISBN 978-80-7395-849-7.
- ZURYNEK, Josef, Lubomír ZELENÝ a Michal MERVART. Dopravní procesy v cestovním ruchu. Praha: ASPI, 2008. ISBN 978-80-7357-335-5.
- KUNEŠOVÁ, Eva a Blanka FARKOVÁ. Technika zahraničních zájezdů. 2., upr. a rozš. vyd. Praha: Idea servis, 2004. ISBN 80-85970-44-9.
- GARROW, Laurie A. Discrete choice modelling and air travel demand: theory and applications. Farnham, Surrey: Ashgate, 2010. ISBN 978-0-7546-7051-3.
- BULÍČEK, Josef. et al. Modelování technologických procesů v dopravě. Pardubice: Univerzita Pardubice, Dopravní fakulta Jana Pernera, 2011. Monografie. ISBN 978- 80-7395-442-0.

Vedoucí diplomové práce: **doc. Ing. Josef Bulíček, Ph.D.**
Katedra technologie a řízení dopravy

Datum zadání diplomové práce: **1. února 2021**
Termín odevzdání diplomové práce: **23. srpna 2021**

L.S.

doc. Ing. Libor Švadlenka, Ph.D.
děkan

doc. Ing. Jaromír Široký, Ph.D.
vedoucí katedry

Prohlašuji:

Práci s názvem Návrh systémů organizace svozových a rozvozových tras pro potřeby zájezdů jsem vypracovala samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využila, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byla jsem seznámena s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon), ve znění pozdějších předpisů, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Beru na vědomí, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů, a směrnicí Univerzity Pardubice č. 7/2019 Pravidla pro odevzdávání, zveřejňování a formální úpravu závěrečných prací, ve znění pozdějších dodatků, bude práce zveřejněna prostřednictvím Digitální knihovny Univerzity Pardubice.

V Pardubicích dne 16. 07. 2021

Bc. Iva Chabadová Jakubíková

PODĚKOVÁNÍ

Touto formou bych ráda poděkovala vedoucímu své práce Ing. Josefu Bulíčkovi, Ph.D. za odborné vedení, cenné rady, připomínky a velkou vstřícnost při konzultování diplomové práce. Také bych ráda poděkovala své rodině a blízkým za morální podporu během celého studia.

ANOTACE

Diplomová práce zkoumá možnost vytvoření svozových tras, které by mohly být uplatněny jako nadstandartní služba nabízená cestovními kanceláři. Zároveň zkoumá možnost vytvoření aplikace a software, jenž by nabízela individuální svozovou dopravu pro konečné zákazníky.

KLÍČOVÁ SLOVA

Svozové trasy, cestovní kancelář a agentura, zákazníci, software, marketing.

TITLE

Design of systems for the organization of collection and distribution routes for the needs of tours

ANNOTATION

The diploma thesis examines the possibility of creating collection routes that could be used as an above-standard service offered by travel agencies. At the same time, it is exploring the possibility of creating an application and software that would offer individual pickup transport for end customers.

KEYWORDS

Pickup routes, travel agency and agency, customers, software, marketing.

OBSAH

SEZNAM TABULEK.....	9
SEZNAM OBRÁZKŮ.....	10
SEZNAM ZKRATEK.....	11
1 TEORETICKÁ ČÁST PRÁCE.....	13
1.1 členění modelů.....	13
1.1.1 základní členění modelů.....	13
1.1.2 Modelování pomocí programu EA.....	14
1.2 Teorie grafů – metoda dopravních cest.....	16
1.2.1 Druhy grafů dle celku.....	16
1.2.2 druhy grafů dle sledu.....	17
1.2.3 Druhy podgrafů.....	18
2 CESTOVNÍ KANCELÁŘE.....	19
2.1 Cestovní kancelář 1.....	19
2.2 Cestovní kancelář 2.....	21
2.3 Cestovní kancelář 3.....	23
2.4 Zhodnocení.....	24
3 ANALÝZY	CHYBA! ZÁLOŽKA NENÍ DEFINOVÁNA.
3.1 Analýza okolí firmy	25
3.1.1 Socioekonomický sektor	25
3.1.2 Analýza odvětví	26
3.1.3 Analýza konečného zákazníka	30
3.1.4 Porterův model konkurenčního prostředí.....	35
3.1.5 BCG matice.....	36
3.1.6 Metoda vývojových trendů	37
3.2 Analýza vnitřního prostředí firmy.....	38
3.2.1 Faktory finanční a rozpočtové.....	38
3.2.2 Analýza metodou „7S“	38
3.3 Analýza SWOT.....	40
3.4 Analýza provedených svozů	41
3.5 Provedení analýzy konkurence	44
3.6 Vyhodnocení řešených analýz.....	44

4	MÁRKETINGOVÝ MIX V DOPRAVNÍCH SLUŽBÁCH	46
5	SOFTWAREVÉ VYPRACOVÁNÍ	49
5.1	Databázová část.....	49
5.1.1	Sestavení databáze	50
5.2	UML.....	50
5.3	Celkové zhodnocení software	56
6	OBLAST POSKYTOVÁNÍ SVOZOVÝCH SLUŽEB	57
6.1	Rozdělení pevných svozových tras	59
7	STRATEGICKÉ ZHODNOCENÍ	65
7.1	Pro individuální/koncové zákazníky:	65
7.2	Pro cestovní agentury:.....	65
7.3	Pro cestovní kanceláře:	65
	ZÁVĚR	66
	SEZNAM POUŽITÝCH KNIŽNÍCH ZDROJŮ	67
	SEZNAM POUŽITÝCH INTERNETOVÝCH ZDROJŮ.....	68
	SEZNAM PŘÍLOH.....	69

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 BCG matice	36
Tabulka 2 Tabulka Swot	40
Tabulka 3 Jízdy CK M.....	42
Tabulka 4 Jízdy CK Z.....	43
Tabulka 5 Jízdy CK E.....	43

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 Use Case Diagram	15
Obrázek 2 Diagram tříd	16
Obrázek 3 Druhy grafů	17
Obrázek 4 Kostra grafu	18
Obrázek 5 Mapa pohybu obyvatel	29
Obrázek 6 Dotazník 1	30
Obrázek 7 Dotazník 2	31
Obrázek 8 Dotazník 3	31
Obrázek 9 Dotazník 4	32
Obrázek 10 Dotazník 5	32
Obrázek 11 Dotazník 6	33
Obrázek 12 Dotazník 7	33
Obrázek 13 Dotazník 8	34
Obrázek 14 Dotazník 9	34
Obrázek 15 Porterův model	35
Obrázek 16 Marketingový mix	46
Obrázek 17 USE Case svozy	52
Obrázek 18 Analytický model	55
Obrázek 19 Návrhový model	56
Obrázek 20 Mapa řešené oblasti	58
Obrázek 21 Trasa 1	59
Obrázek 22 Trasa 2	60
Obrázek 23 Trasa 3	61
Obrázek 24 Trasa 4	62
Obrázek 25 Trasa 5	63
Obrázek 26 Trasa 6	64

SEZNAM ZKRATEK

CA	Cestovní agentura
CK	Cestovní kancelář
EA	Enterprise architect
IT	Informační technik
Kč	Koruna česká
km	Kilometr
MS	Microsoft
NV	Návrhový model
SF	Svozová firma
SQL	Programovací jazyk pro správu a používání relačních databází
UML	Unifikovaný modelovací jazyk

ÚVOD

Práce se zaměří na možnost vytváření svozových tras, což svého času bylo oblíbenou nadstandardní službou, kterou nabízely cestovní kanceláře. S příchodem samostatnosti a pocitu nezávaznosti si zákazníci oblíbili alternativní dopravu jako například vlak, autobus, který se rozšířil do více časů. Také si oblíbili dopravu vlastními vozy, jelikož se rozšířil trend parkování poblíž letiště. Avšak i tento trend již není tak populární a podle zjišťovaných dat opět začíná přicházet do módy volby pohodlí a bezstarostnosti. Tím se opět rozmáhá poptávka po svozových službách.

V práci bude uplatněno hned několik metod a nástrojů pro správné zakreslení a výpočty. Metody budou v průběhu práce jmenovány a popisovány.

Cílem této diplomové práce je dle analýzy současné poptávky na trhu sestavit možnosti pro využití různých systémů svozových doprav. Návrhy budou sestaveny tak, aby neměly jen jednotvárné zaměření, ba naopak dokázaly vyhovět většímu počtu druhů zákazníka.

1 TEORETICKÁ ČÁST PRÁCE

Tato část práce je zaměřená na teoretickou stránku, která bude využita ke zpracování cílů firmy, která nově přichází na trh. Firma se zaměřuje na nabídku svozových služeb, a to pro jednotlivce a také pro cestovní kanceláře a agentury. V první části budou popsány metody modelování, které by byly používány v představování nabídek projektů. V další části bude přiblížena metoda grafů, která je velkým pomocníkem při formování tras svozů, jenž budou nabízeny cestovním kancelářím.

1.1 členění modelů

První teoretická část práce je zaměřena na členění modelů jakožto disciplínu, která je velmi důležitá při rozhodování volby modelu. Tato volba je důležitou částí pro její správné abstraktní pojetí. Nesprávné rozhodnutí by mělo pro daná řešení problémů či žádostí nepřesné možná i velmi zkreslené výsledky a nedosáhlo by se daných požadavků. Bude zde zmíněno pouze několik nejznámějších typů, jelikož je snahou neodklánět se zbytečně od hlavní myšlenky účelu práce, kterým je plánování svozových tras pro cestovní kanceláře.

1.1.1 základní členění modelů

Verbální model

Je model tvořený slovním popisem. Slovy vyjadřuje, co bude řešeno a jakým způsobem. Slovně se předávají vstupní informace a za základě zpětných vazeb se zpřesňuje a zdokonaluje model samotný. V tomto případě zde budou teoreticky popsány požadavky, které mají být do modelu zakonfigurovány a dále výhledově bude tímto způsobem popisován jeho průběh a cíl. Tento model, jak bylo zmíněno, má své základní fáze. První je rozpoznávací, která upřesňuje, co je přednostní řešit, a určuje důležitost a posloupnost kroků. V další fázi musí být zváženo alternativní řešení a nakonec specifikace modelu. Tyto tři kroky tvoří základ verbálního modelu specifikovaného slovním popisem. (1)

Matematický model

Je model, jež má podobnou strukturu jako model verbální, pouze je v něm slovní vyjádření převedeno do vyjádření s matematickými výrazy a formulacemi. Tento typ je nejčastěji aplikován do informačních systémů. Pomocí hledání určitého kritického místa uvnitř modelu se stanovuje ideální plán k řešení daných problémů. Tento model je již mnohem náročnější s ohledem na odborné znalosti, jež jsou důležité pro volbu vhodné metody. Je zde velké množství alternativních modelů, které je pro dané řešení nutno správně určit k aplikování. Dále je nutné brát v potaz reálná čísla či zadání náhodných veličin. (3)

Názorný model

Tento model ukazuje vizuální obraz skutečnosti. V této práci bude prozatím znázorněn a vykreslen v programu Dia, pomocí kterého bude znázorněno vykreslení tras nabízených cestovním kancelářím. Běžně je tento model minimálně geometricky znázorněn. Tyto modely usnadňují pochopení a zlepšují představu o zaměření daného řešení problému. Ideální je k názornému modelu použít i verbální popis, jelikož by nemusel být správně chápán jeho záměr či účel. Díky tomuto typu modelu bude v práci znázorněno, jaká oblast byla vybrána ke zpracování a jakými kroky se budou řešit daná kritéria.

Další typ názorného modelu je s fyzikální podstatou. Jsou většinou používány při zkoušení materiálových vlastností. Ten se této práci týkat nebude. (1)

Simulační model

Tento model se tvoří pro znázornění chování daného objektu či systému. Objekt nemusí mít s modelovaným případem společný vzhled ani fyzikální podstatu. Každá důležitá veličina však musí být shodná s originálem. Dá se tedy říci, že daný objekt má se simulačním modelem shodný matematický model. Simulační model znázorňuje průběh chování v určitých podmínkách, mohl by být nazýván experimentálním modelem. U tohoto typu modelování je zapotřebí více simulací, aby se došlo k rozumnému závěru. Důležité je brát na vědomí vhodnost modelování, jelikož v k určitých případech není přípustné aplikovat model, jež není odzkoušený a není možné ho odzkoušet v reálném pojetí. (3)

Modelování z hlediska času

Tento typ členění je podstatný z hlediska stability. Do jaké míry je model možné uplatňovat neměnně či zda je nutno počítat se změnami. Z tohoto hlediska se v zásadě člení na:

Statické – neměnné

Dynamické – měnné, lze je používat i v budoucnu při určitých změnách

V zásadě, pokud se jedná o dlouhodobé hledisko, je vhodné užívat modely dynamické, které je možno upravovat dle daných situačních změn. Vzhledem k povaze v diplomové práci zpracovávaného tématu návrhu svozových a rozvozových tras je tedy zapotřebí použít dynamický model, jelikož zde bude uvažováno o více variacích dle počtu zákazníků k přepravě, které samozřejmě nejsou stabilní povahy a nedají se ani zcela bezchybně předvídat. (1)

1.1.2 Modelování pomocí programu EA

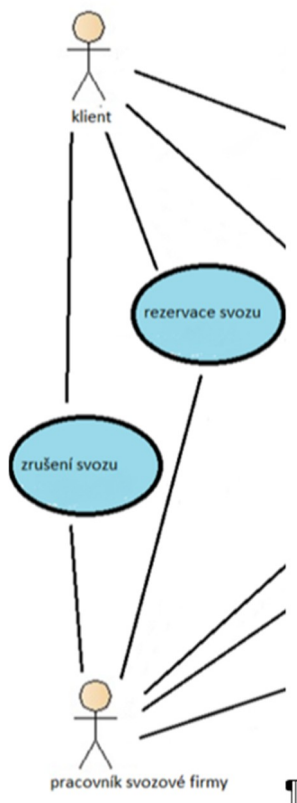
V práci bude uplatněno modelování pomocí programu Enterprise architect, který je využíván pro předávání požadavků na programátory. Jelikož software bude stěžním bodem

pro fungování firmy, nabídka prostřednictvím programu a aplikace, je důležité tuto inscenaci správně zadat, aby IT technici pochopili požadavky, které má software umět.

EA je modelovací program pracující v jazyku UML určeném pro komunikaci mezi administrátorským technikem a programovým specialistou.

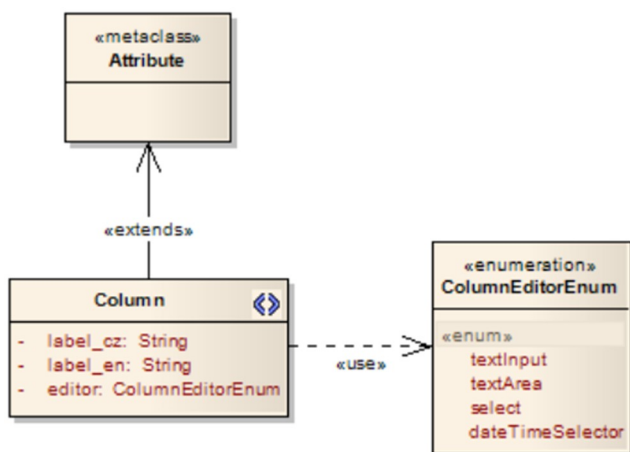
Ukazuje v první části USE CASE, pro koho je určen, což v práci bude konečný klient, který službu poptává a firma, jakožto zadavatel nabídky. V druhé části ukazuje takzvané modelování tříd, ve kterém jsou znázorněny úkony, které může daný účastník zadávat do programu. Obrázek je vystřižen z kapitoly 5.2, kde bude lépe popsán.

Use-Case Diagrams:



Obrázek 1 Use Case Diagram

Zdroj: autor



Obrázek 2 Diagram tříd

Zdroj: (13)

Tento typ programu byl vybrán jelikož podporuje použití externích databází jako je MS SQL Server či Oracle. To jsou nejnámější databázová nástroje. MS SQL Server bude používán databázovými specialisty pro něž budou připravena základní data. Tato data firma nasbírá a sepíše v programu Excel, jelikož se z něj dají dobře zpracovat.

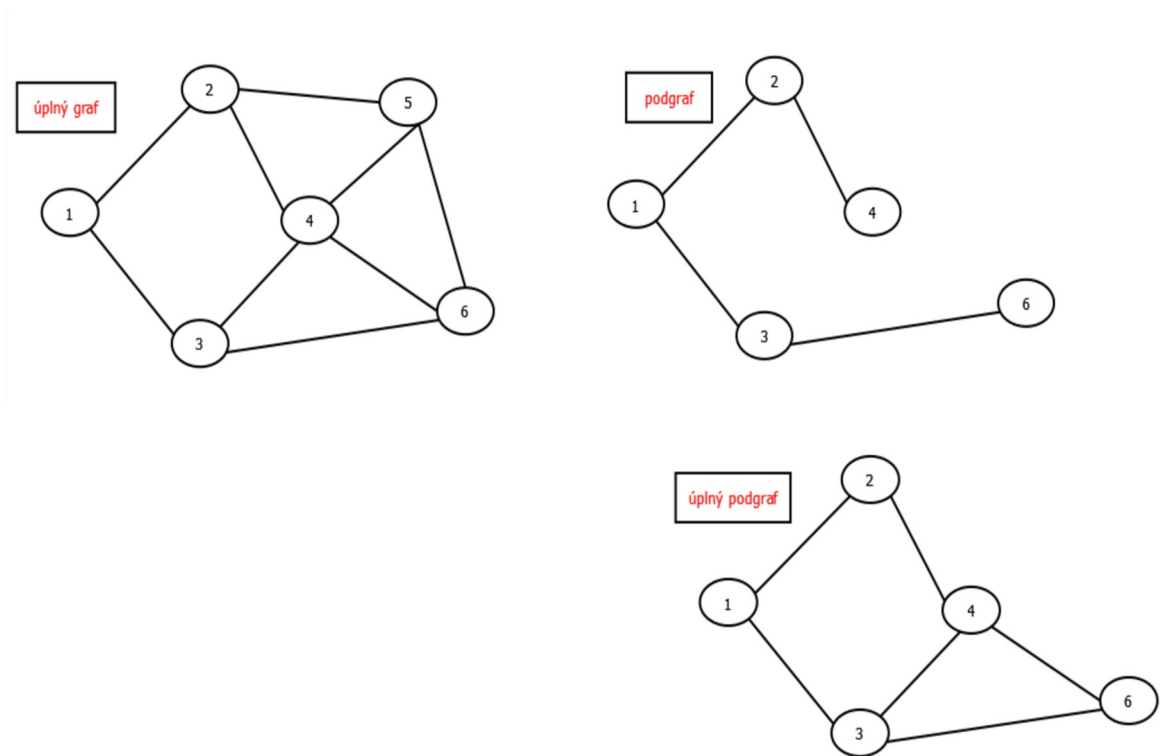
1.2 Teorie grafů – metoda dopravních cest

Tato metoda bude použita pro zpracování dopravních cest a vypočítání návrhových tras pro vymezené oblasti. Pomocí této metody bude zakresleno a popsáno vybrané dopravní trasování, které bude model znázorňovat. Návrhy budou zpracovány tak aby jejich zaměření nebyla příliš strohá. Myšlenkou je použitelnost nejen pro jednu společnost, ale aby je bylo možné nabídnout je i jiným cestovním kancelářím. Pro takové vyjádření se využije názorného modelu doplněného verbální částí. V abstraktním pojetí se zaměřuje na modelování, které se zakresluje pomocí úseků a uzlů. Úseky představují silnice a uzle představují cíle, v našem případě místa svozu zákazníků CK. Jako jedna z hlavních pomůcek se pro správnost dané metody používají optimalizační výpočty, které zajistí vyhledání nejvýhodnějších či nejkratších cest. (2)

1.2.1 Druhy grafů dle celku

Grafy se mohou dělit podle celku a spojení, které nám udávají cesty a vrcholy. Základní graf se nazývá **grafem úplným**, který lze dělit na podgraf a úplný podgraf. **Podgraf** je zakreslení, kde je použito jen určitého počtu vrcholů, které spolu musí být propojeny „viz obr 3“. Podgraf, by se v práci mohl uplatnit při zakreslování tras bez zpětného návratu. Tato vždy

nejdelší souvislá část trasy značí to, že zákazníci se již dopravili do místa nástupu/odletu, a nebo naopak, pokud by se přímo jelo k místu návratu a pak se zákazníci rozváželi domů **Úplný podgraf** spojuje jednotlivé vrcholy podgrafu tak aby tvořily ucelený tvar. Dalo by se říci, že je podrobnějším výřezem grafu samotného. Tímto zákresem je možné vyobrazit trasu svozu v případě, že některé místo zastávky vypadlo, jelikož nikdo nenastupuje. Popsáno v kapitole 6.1 (2)



Obrázek 3 Druhy grafů

Zdroj: autor

1.2.2 druhy grafů dle sledu

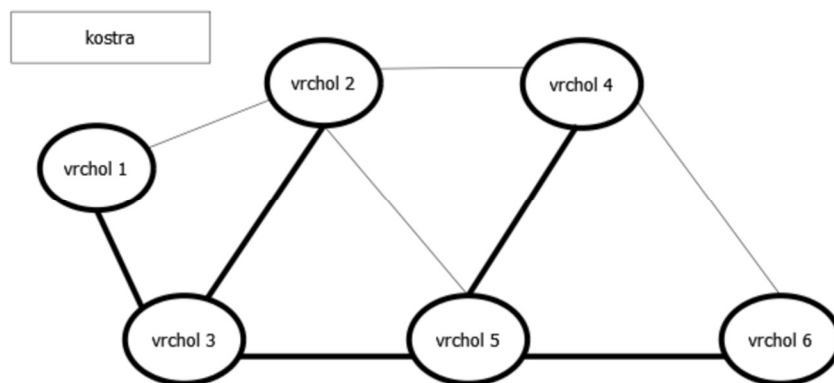
Další skupinou pojmů, které by se pro tuto práci daly využít jsou grafy členěné dle zakreslení posloupnosti vrcholů. **Sledem** se nazývá typ, kde každá dvojice vrcholů je spojena cestou. Dalším je druh zvaný **tah**, což je takové zakreslení, kde se neopakuje žádná cesta. Dalším typem je **cesta**, v něm se neopakuje žádný vrchol. V posledním případě, kde cesta prochází všemi vrcholy, je používán název **hamiltonovská cesta**. (2)

Pomocí této metody bude rozhodováno, zda bude výhodné některou cestou případně procházet dvousměrně, což bych bylo vhodné hlavně v případě jednosměrného svozu

k blízkým místům jako jsou alternativní odjezdová místa (Pardubice, Hradec Králové, Jihlava), nebo bude vhodnější volit cestu typu tah, kde se cesty neopakují.

1.2.3 Druhy podgrafů

Podgrafy jsou důležitou součástí tvorby těchto modelů, proto budou později použity v diplomové práci pro zjednodušení návrhů podgrafů a grafů úplných. Rozdělují se do čtyř základních pojmů. První z nich je nazýván **klika**. Je to typ, kde libovolné dva vrcholy se spojí pomocí cesty. Dalším je **párování**, každý vrchol je spojen s nanejvýš jednou cestou. **Strom** je dalším druhem podgrafu, který je souvislý graf, ke kterému je stejný počet cest i vrcholů. Posledním používaným typem je **kostra**, ta spojuje všechny vrcholy grafu vždy jednou navazující cestou. Tento záměr bude též využit pro grafické zpracování při rozvrhování svozových tras, jelikož bude základním odrazem tvorby samostatných svozů. (2)



Obrázek 4 Kostra grafu

Zdroj: autor

2 CESTOVNÍ KANCELÁŘE

V této části práce se seznámíme s cestovními kancelářemi, které poskytovaly data ke zpracování. Bude zde rozebráno, jakým způsobem samy dříve zajišťovaly řešené téma, aby se dalo lépe vyhodnotit, jaké způsoby řešení problému jsou nejvhodnější.

2.1 Cestovní kancelář 1.

Z důvodu ochrany dat si všechny tři společnosti, jež poskytly vlastní zkušenosti a data pocházející z minulosti, přály být nejmenované. Proto bude v práci pouze uváděno první písmeno z názvu daných cestovních kanceláří.

Menší z nich, cestovní kancelář M, působí na trhu již od roku 1991. Když začínala, fungovala pouze jako malinká cestovní agentura, která neměla vlastní prodejní prostory, ale jen vyčleněné místo v obchodě s papírenským a kancelářským zbožím. V podstatě tak nabízela zájezdy pouze omezenému množství lidí. Pořádala v sezoně několik autobusových zájezdů do Itálie a Francie. Začátkem 90. let minulého století nebylo všední, jako dnes, lézat k moři či cestovat samostatně bez využití služeb cestovní kanceláře do exotických zemí. Nefungovaly žádné prodejní internetové servery, které by umožňovaly objednávat letenky, ubytování a další služby přímo z domova. O nabízené služby cestovní kanceláře byl velký zájem. Během několika let se klientela kanceláře rozrostla a malá cestovní kancelář z maloměsta se vypracovala na cestovní kancelář s více pobočkami. Přesněji řečeno třemi. Všechny sídlily v Pardubickém kraji, aby majitelé měli lepší přehled a kontrolu nad jejich činností a tím i prosperitou. M se kromě typické činnosti menší cestovní kanceláře, která se zabývala sestavováním a prodejem vlastních zájezdů, od začátků věnovala i zájezdům na poptávku. Tyto zájezdy byly organizovány na přímou poptávku skupin (podnikové skupiny, sportovní kluby apod.). Tyto skupinové zájezdy cestovní kancelář zařizovala i pro skupiny mimo Pardubický kraj a staly se tak jejím významným příjmem. Příchodem CK Fischer do České republiky se začaly velmi rychle mezi klienty dostávat do obliby letecké zájezdy. Pro malé kanceláře s menším množstvím investic bylo trochu náročnější rezervovat letadla a nasmlouvat podmínky s externími cestovními kancelářemi ze zemí, kam chtěly vozit klientelu. Málokdo totiž ví, že neevropské země neposkytují možnost nasmlouvat ubytovací kapacitu a garantovat počty pokojů a ceny přímo s hotelem. Naopak je podmínkou nasmlouvat partnerskou cestovní kancelář dané země a s tou teprve spolupracovat. Což je v předobjednání kapacit rozhodně větší finanční zátěž. Proto cestovní kancelář M rozšířila svoji činnost a začala se zabývat také

provizním prodejem pro jiné cestovní kanceláře. Díky tomu nemusela být menší cestovní kancelář M zaměřena na pouhý malý okruh nabízených služeb. Naopak tím vzrostla celá její nabídka na různorodé zájezdy od cestování po republice až po exotické zájezdy. Pro zpřesnění jsou zde zmíněné klasické relaxační zájezdy hlavně k moři, na kterých měla CA vždy největší podíl zisku. Další z těchto zájezdů jsou zájezdy k moři propojené s poznávacími výlety.

Předností těchto zájezdů je kombinace dní strávených odpočinkem u moře a dní s výlety. Poznávací zájezdy, které jsou další velmi oblíbenou formou trávení dovolené, stejně tak i pobytově poznávací zájezdy, se nabízejí jak s dopravou autobusovou, tak s dopravou leteckou, a to převážně na jaře a na podzim. Další již zmíněné zájezdy jsou do exotiky. Ty jsou také většinou považovány za zájezdy určené k odpočinku, avšak jsou i specializované cestovní kanceláře, které nabízejí zájezdy do exotiky poznávací s česky hovořícím průvodcem. Takových není tolik, jelikož být průvodcem těchto kanceláří je velmi zodpovědná a náročná práce. Průvodce musí být fyzicky zdatný, musí se dobře orientovat v zemi, ve které provází, znát místní zvyky, kulturu, historii, musí být vybaven jazykově. Může vést pouze početně omezenou skupinku lidí. Musí mít přehled, aby je neohrozil. V neposlední řadě jsou zájezdy na hory či do lázní. Nebývá jich takové množství, ale i tak se nabízejí aktivně. A samozřejmě se nesmějí opomenout ani zájezdy po naší republice či na Slovensko, které začaly být oblíbené i ve formě programu například „dovolená s Andělem“ – je to typ tzv. retro zájezdů. Vlákem jede klient do cílové stanice společně s dalšími účastníky a s delegátem, v hotelu probíhá pobyt organizovaný po vzoru organizovaných ROH pobytů.

Toto vše velice rozšířilo spektrum nabídky kanceláře M a zároveň umožnilo rozkvět i služeb přidružených, jako zajišťování pojištění léčebných výloh v zahraničí pro účastníky zájezdů, služba týkající se přímo tématu práce, kterým jsou svozy k místům odjezdů/příjezdů a odletů/přiletů.

Jako velmi významnou přidruženou službu začala cestovní kancelář nabízet k prodáváním zájezdům velmi specifický styl svozových a rozvozových služeb. Firma takovéto velikosti a hrozby konkurence musí vždy mít mnohem větší důvtip a pružnost v detailní nabídce nadstandardních služeb. Proto si vymyslela vlastní osobitý styl ve skládání svozů pro různé trasy a cíle. Tudíž uplatňovala služby v menším množství svozů a rozvozů pro své zájezdy, jelikož si spíše přizpůsobovala trasu autobusu hlavně v přímém spoji. Větší částí zájmu bylo soustředění do zájezdů prodáváných jakožto provizní prodejce pro cestovní kanceláře, a to z jednoho velmi podstatného důvodu.

Jen malé množství cestovních kanceláří poskytuje svozy k letišti a v případě autobusových zájezdů nemá nástupní místa a nezajíždí do většiny krajů. Klasický je tah Praha – Jihlava – Brno. Velká skupina klientů tedy nemá jak se dostat na daná stanoviště. Proto se cestovní kancelář rozhodla tuto službu co nejvíce přizpůsobit a tím zaujmout zákazníka nevšední výhodou. Podle zájmů cestujících cestovní kancelář M volila typ vozu ke svozu podle jednak podle nástupního místa klientů, jednak podle jejich počtu. Na těchto dvou aspektech se individuálně určovala svozová cena. Proto bylo sice složité, ale zároveň velmi důležité, správně plánovat místa zahájení/ukončení svozu. Bylo třeba důrazně zvažovat počet cestujících a správně vytěžovat daná vozidla, které měla cestovní kancelář k dispozici. V případě cestovní kanceláře M byly k dispozici pouze 2 osobní auta pro 4 cestující + řidič a 1 větší vůz pro 8 cestujících + řidič. Cestovní kancelář M vždy dávala důraz na co největší vytiženost v obou směrech, aby byl svoz co nejvíce efektivní.

Co se týče prodávaných leteckých zájezdů, nebyla situace příliš odlišná. Nejprve cestovní kanceláře hodně nabízely svozy, ale s omezeními, což se týkalo tras a určeného minimálního počtu cestujících ve svozu. Jakmile se tedy hlásily pouze dva lidé, i přesto, že nástupní místo bylo na nabízené svozové trase, svoz se, bohužel, neuskutečnil. To právě nahrávalo malé cestovní kanceláři, která tím zaujala hlavně lidi z menších měst, jelikož jim byla za poplatek schopna garantovat svoz, často i přímo od domu.

2.2 Cestovní kancelář 2.

Druhá větší cestovní kancelář Z je zaměřena výhradně na prodej svých zájezdů, které jsou uskutečňovány pouze vlastní či autobusovou dopravou. Kancelář Z působí na trhu již více než 20 let. Tato kancelář pořádá pouze zájezdy po Evropě, proto se nezaměřovala na letecké zájezdy. Využitím letecké dopravy by poměrně hodně zájezdy prodražily.

Dříve velmi proaktivně zapojovala do svých nadstandartních služeb svozy nad rámec kmenových tras autobusů. Tato nabídka měla velký ohlas, snad i z toho důvodu, že neřídilo tolik lidí jako nyní, měli starší vozidlo nebo neměli žádné auto, kterým by se dopravili do hlavního nástupního místa. Navíc nástupní místo blízko bydliště bylo mnoho lidí pohodlnější. Proto to svého času byla velmi poptávaná služba, která nebyla nikterak běžná u všech cestovních kanceláří a byla velkým lákadlem. Největší boom tehdy začal hned po otevření hranic. Lidé byli nadšení z možnosti cestovat a poznávat země, kam se dříve nesmělo cestovat. Typické dovolené směřovaly hlavně do okolních zemí a zemí, kam se dalo dojet přes noc a ráno

už využívat pro poznávání, odpočinek. Jednalo se o zájezdy do Chorvatska, Itálie, Rakouska, Francie a dalších zemí. V 90. letech v České republice nebylo běžné jako nyní jezdit na zájezdy leteckou dopravou. To byl pro většinu obyvatel finančně nepřijatelný nadstandard. Typickým zájezdem byly tedy zájezdy autobusové s velkým počtem nástupních míst. Nevýhodou takového řešení bylo to, že měly delší trasu po České republice. Na škodu tedy bylo, že jen při objížďení míst, ve kterých lidé nastupovali, se strávilo mnoho zbytečných hodin na cestě samotné. Časem začalo být lidem nepříjemné trávit i desítky hodin v autobuse navíc nad rámec přímé trasy. Většinou jen ti, kteří neměli jiné možnosti, byli ochotni obětovat čas kvůli tomu, aby se zajelo do každého koutu, ve kterém lidé nastupují.

To byl základní popud pro cestovní kancelář, nastavit pevné trasy kmenového autobusu a umožnit nové nabídky vázaných svozů z určitých oblastí, ve kterých byl větší zájem o tyto zájezdy. Vázané svozy jsou trasy svozových automobilů, které se využívaly pro svoz zákazníků k hlavní kmenové trase zájezdu, a naopak pro rozvoz zákazníků při příjezdech. Oblasti svozů byly dány větší vzdáleností k hlavní trase autobusu. V případě naší cestovní kanceláře Z bylo tedy uskutečněno několik pevných svozových tras, které mohly zákazníci využít při zarezervování a zaplacení zálohy při objednávání zájezdu. Na tomto schématu bude v určité míře práce nabízených svozových tras stavěna, proto nemůže být opomíjeno, jakým stylem se směr dané nabídky svozů ubíral.

Poslední roky, i pokud se nebude brát na zřetel nestandardní koronavirová situace, se počet klientů, kteří požadovali tuto službu, postupně snižoval, vytížení těchto nabízených svozů bylo menší a tím samozřejmě docházelo i ke zdražování služby. Nakonec zůstal pouze v podobě přizpůsobení trasy kmenovým autobusem. V průměru v letech 2018 a 2019 má cestovní kancelář každou sezónu stanovených cca 9 tras, které, jak již bylo zmíněno, se dle místa pobytu cestujících mírně přizpůsobují. Pokud na základní cestě v daném místě nikdo nebude nastupovat, nezajíždí se nebo pouze projíždí. Pokud jsou byť jen dva cestující na pevné trase a vypsáném standardním místě nástupu/výstupu, zastavuje se a rychle se cestující odbaví, aby se cesta zbytečně nezdržovala. Nastávají však i další situace. Pokud má zájem o nástup v místě nedaleko mimo trasu více zákazníků, standardně od 6 cestujících, autobus tam pro ně zajede. Nesmí to však být velká odchylka od základní trasy autobusu, která by byla příliš časově zatěžující a nepříjemná pro ostatní cestující. Většinou se zajíždí cca do 15 km od základní trasy. Poslední možností, kterou cestovní kancelář na výjimku nabízela hlavně pro VIP zákazníky, je ta, že pokud by bylo místo nástupu podstatně dál mimo danou trasu, je kancelář Z schopna

zajistit svozové vozidlo k nejbližší zastávce na základní trase. Tuto možnost však nabízí již jen pro výjimečné případy, jako je stálá klientela, která jezdí vícekrát za rok, jelikož je tato služba většinou zajištěna nasmlouvanou taxislužbou. Tím si cestovní kancelář Z udržuje stálou klientelu, aby si zákazníci nenašli jiného prodejce zájezdů, který by jim byl ochoten vyjít více vstříc. Nyní po pandemii se však budou cestovní kanceláře opět snažit přilákat na různé výhody jak stávající, tak nové zákazníky, a bude se opět muset přizpůsobit dle nabídek konkurence.

2.3 Cestovní kancelář 3.

Třetí oslovenou cestovní kanceláří je cestovní kancelář E, která nabízí hlavně letecké zájezdy. Kancelář byla nejprve zaměřená na zájezdy k moři a relaxaci. Později se začala zabývat i leteckými zájezdy do exotiky a za poznáním. Letecké zájezdy začínají pro cestovní kancelář setkáním s klienty na letišti. Doprava na letiště byla pro hodně turistů problematická ať už vzdáleností z bydliště na letiště nebo velmi často brzkými ranními odlety, na které nebyly žádné spoje veřejnou dopravou, kterou by mohli turisté využít. Cestovní kancelář proto začala uvažovat, jak vyjít klientům vstříc a jako velmi zajímavá možnost se jevilo, že by nebylo zlé rozšířit služby o možnost svozů. Nejčastější místo odletu je Praha. V nabídce cestovní kanceláře jsou pak i odlety z Brna, snaží se nabídku rozšířit o Pardubice. Přes počáteční nadšení se to příliš nedaří, jelikož je zde velmi omezená kapacita. Také se nabízely Karlovy Vary, které svého času byly spojeny s Pardubicemi jakožto mezipřistání. To se bohužel příliš neosvědčilo, hlavně z důvodu malého letiště v Karlových Varech, kde se letadlům, špatně přistává a letadlo při přistání hrká a drncá. Pro spoustu cestujících bylo mezipřistání tak nepříjemný zážitek, že přestali mít o dané odlety zájem. To byl důvod k zamyšlení a snaha vymyslet něco jiného.

Cestovní kancelář přišla s nabídkou svozů z vlastního vozového parku, do kterého velmi investovala. Ze začátku se tyto investice opravdu velmi vyplatily. O svozy začal být veliký zájem, což by potvrdila i menší cestovní kancelář M, které se zvýšil provizní prodej této cestovní kanceláře. Výhodou bylo, že se svozy uskutečňovaly pro 6 až 8 lidí, aby byla vyplněna kapacita vozu a cesta nebyla prodělečná. Proto mohly svozy poskytnout za jinou cenu než zmiňovaná malá cestovní kancelář M.

S rostoucím počtem klientů, kteří měli vlastní dobré vozy, byli řidičsky dobří, nebáli se řídit i ve větších městech a dávali přednost pohodlí této vlastní dopravy, se bohužel zájem o tuto službu postupně začal snižovat, a proto se cestovní kancelář spíše zaměřila na nabídku zlevněného parkovného v blízkosti letiště. To se zpočátku setkala také s velkým ohlasem.

Časem se opět lidé začali zamýšlet nad různými alternativami, jak se na letiště dopravit a začali řešit dilema, zda volit pohodlí či cenu. V období pandemie všechny tyto možnosti opadly a dle informací z cestovní kanceláře E je nyní velmi složité určit, které alternativě budou turisté dávat přednost a jaké služby pro klienty se rozhodne cestovní kancelář přednostně nabízet.

2.4 Zhodnocení

Po prozkoumání nasbíraných informací a zdůraznění odlišností budou v práci uvedeny dva hlavní směry, kterými se bude v praktické části zabírat. Směrování bude na možnost individuální tvorby, kterou by mohly využít malé cestovní kanceláře a agentury prodávající zájezdy jiných pořádajících kanceláří. Druhým zaměřením bude možnost plánovat stabilní tvar trasy s možným dynamickým přizpůsobením, podle toho, kde by reálně zákazníci nástup objednali.

3 PODMÍNKY PRO PODNIKÁNÍ

V této části práce bude rozebráno několik typů analýz. Analýzy jsou velice nápomocné pro lepší vyhodnocení situace, vhodné pro přesnější utvoření strategií a splnění cílů. Rozebrány budou analýzy okolního i vnitřního prostředí firmy. Cílem práce je vyhodnocení, jak založit prosperující firmu, která by byla zaměřena na nabídku svozových tras.

3.1 Analýza okolí firmy

Jeden z prvních kroků, které bylo nutno provést, je analýza okolí. Níže uvedené sektory a přidružené analýzy okolí jsou nezbytnou součástí k rozhodování, jak se chovat, aby byl záměr opravdu reálný a dobře propracovaný.

3.1.1 Socioekonomický sektor

V tomto sektoru se s daným předmětem podnikání práce zaměřuje na ekonomický, ekologický a sociální faktor.

Ekonomické faktory

Jelikož podnikání přímo ovlivňuje ekonomika státu, a to jak ze současného, tak i z budoucího pohledu, je třeba se tomuto tématu také věnovat. V dnešní době je situace na trhu cestovního ruchu velmi složitá, nestandardní a nepředvídatelná kvůli probíhající pandemii. Velmi těžko se dá analyzovat vývoj, kterým se státní sektor bude ubírat, proto je vhodné být velmi opatrný a nevolit žádné agresivní a riskantní tahy.

Dalo by se využít výhod, které nyní podporují podnikatele, aby se obnovila poškozená ekonomika, ale v oblasti cestovního ruchu je podpora cestovních kanceláří a agentur ve srovnání s jinými odvětvími velmi nízká. Podmínky přidělení podpory jsou velmi složité a nepřehledné. Situaci navíc ztěžuje povinné pojištění proti úpadku, kdy v podstatě záleží na vyhodnocení činnosti firmy ze strany pojišťovny. To bylo značně drahé pro malé CK již před 10 lety a v současné době je situace ještě horší. Na základě rozhodnutí o neposkytnutí pojištění proti úpadku ukončilo nuceně činnost již několik desítek cestovních kanceláří. To vše je nutné brát v úvahu při dalším rozhodování o zaměření a rozšiřování služeb sledovaných firem.

Zároveň se dá předpokládat, že se i nadále bude zvedat inflace a výhledově se na vládní úrovni i v ekonomických kruzích zvažuje o zvyšování daní. To by mohlo v budoucnu znamenat zvýšené finanční zatížení osob, či sníženou hodnotu výdělků. Proto je nutné vzít v potaz tyto aspekty a správně vyhodnotit prvotní investice a budoucí možné cíle. To je jeden z důvodů,

proč bude v práci vyhodnoceno začít s rozvoзовými trasami pouze v omezené oblasti s menší nabídkou alternativ.

- **Ekologické faktory**

Dalším zajímavým faktorem v tomto sektoru je pohled na ekologii. Pro naši věc je nutné zmínit typ vozů. V dnešní době není nahlíženo pouze na pohodlí, ale zároveň na ostatní aspekty jako ekologický provoz. To by mohlo podporovat zaměření na koupi elektromobilů. Pro počáteční provoz by se jistě volila levnější benzínová varianta. Dalo by se však využít v reklamní sféře plánování budoucích investic do zmíněných elektromobilů, které budou šetřit životní prostředí. Tento směr je ale nutno hodnotit s delším výhledem, na několik následujících let není zatím pořizování elektromobilů vzhledem k okolnostem reálné, ať už z hlediska ceny pořizovaných vozů, tak technických náležitostí, jako jsou dojezdová vzdálenost, dobudování dobíjecích stanic apod.

- **Sociální faktory**

Poslední faktor v tomto sektoru je sociální hledisko. Ten propojuje spousty jiných faktorů a aspektů, jelikož zasahuje jak do ekonomického hlediska lidí, tak i do ekologického smýšlení. Je tedy dobré vzít v potaz, že v dnešní době jsou hlavně mladí lidé trochu nejistí ve finančních výhledech. Nevadí jim časová ztráta při čekání, či přespání v hromadném dopravním prostředku. Tudíž se mohou přiklonit k volbě levnější varianty, byť méně pohodlné. Na druhou stranu, když se začíná obnovovat chod cestovních kanceláří, dá se zaměřit na nadšení lidí opět vycestovat za mořem či poznáním. Nehledě na to, že dnes je doba pohodlná a spousta lidí si rádo připlatí za možnost bezstarostného svozu. Zároveň se pak mohou pochlubit neobvyklou výhodou, kterou mohli využít. To na oko ukazuje jejich sociální postavení. Z čehož vyplývá, že jedním z nejlepších segmentů zákazníků jsou senioři. Mají jistotu příjmů a zároveň si již rádi dopřejí pohodlí. Tudíž velice rádi uplatní možnost individuální dopravy.

3.1.2 Analýza odvětví

Tato analýza je zaměřená na zákazníky a konkurenty. Při strategickém plánování cílů podnikání je dobré si vymezit segmenty, na které se zaměříme, a segmenty, které budeme sledovat.

- **Sektor zákazníků**

V tomto sektoru je třeba dělit dva rozdílné typy zákazníků, jimž bude služba nabízena. Jsou to koneční zákazníci, kteří se mohou na svozové služby obrátit, dále na cestovní kanceláře a také na cestovní agentury, které si mohou zamluvit nabízené svozové služby.

Základním dělením je identifikování zákazníka, demografický faktor a geografický faktor

- Cestovní kanceláře

V identifikaci subjektů, cestovních kanceláří, je nutné zohlednit jejich velikost. Jelikož jiná nabídka bude poskytována velké cestovní kanceláři s širokým portfoliem a jiná malé kanceláři nabízející pouze malé množství zájezdů. Dále je třeba zjistit zaměření CK, zda se zaměřuje na letecké zájezdy či autobusové. Také je nutné vědět, jaké doplňkové služby nabízí, má-li pevnou vlastní základní trasu pro svoz lidí. Jezdí-li kmenový autobus přímou trasu nebo má více zastávek. V případě CK pořádajících letecké zájezdy, nabízí-li například parkování na letišti nebo slevu na taxi služby.

Demografický faktor se v tomto případě poměrně složitěji určuje. Je možné však zohlednit velikost a stabilitu pozorovaných cestovních kanceláří, dále jejich finanční jistoty a různorodost v zaměření. Nabízejí-li pouze autobusové zájezdy do ciziny, či letecké nebo nabízejí-li různorodé zájezdy do exotiky, za poznáním a podobně, jako např. do lázní, po republice či za zimními sporty.

Geografický faktor je jasný. Například cestovní kancelář sídlící v Praze, která nabízí letecké zájezdy z pražského letiště, jistě nebude mít zájem o svozové služby. Naopak kancelář sídlící například v Pardubickém kraji, která nabízí zájezdy s odlety z Prahy či Brna, by mohla být potenciálním zákazníkem. Velká většina jejich klientů by nejraději letěla z Pardubic, ale těchto možností bohužel příliš není.

- Cestovní kanceláře

Agentury jsou velmi rozmanitý zástupce cestovního ruchu. V dnešní době již nemohou pořádat vlastní zájezdy, protože nejsou pojištěny proti úpadku a nemají koncesní listinu. Mají však možnost nabízet díky spolupráci s mnoha cestovními kancelářemi na základě smluv o provizním prodeji velmi rozmanité služby. Ze získaných zdrojů lze odvodit, že z konkurenčních důvodů je tedy dobré zaměřit se na přidružené služby a nabízet zákazníkům širší a bohatší výběr nejen zájezdů a pobytů, ale i dalších služeb jako je možnost levnějšího připojištění, vlastní nabídku svozů, a to vše na jednom místě. Velmi oblíbený je přístup face to face. Bez rozdílu věku dává velká část klientů přednost jednání osobně s konkrétním člověkem než anonymnímu

kontaktu s někým na prodejní centrále. Avšak k poměrně značnému omezení (roušky v autech, omezené počty osob ve svozu...) v období pandemie velmi, neli úplně upadl tento nadstandardní produkt svozů.

Z demografického hlediska je to velmi podobné jako u cestovních kanceláří, jelikož agentura nemůže nijak ovlivnit populační situaci. Nejlepší je správně volit, co v daném regionu podnikání je aktuální, zda se přímo zaměřit na určité skupiny lidí, nebo volit volně nabízené služby bez rozdílu.

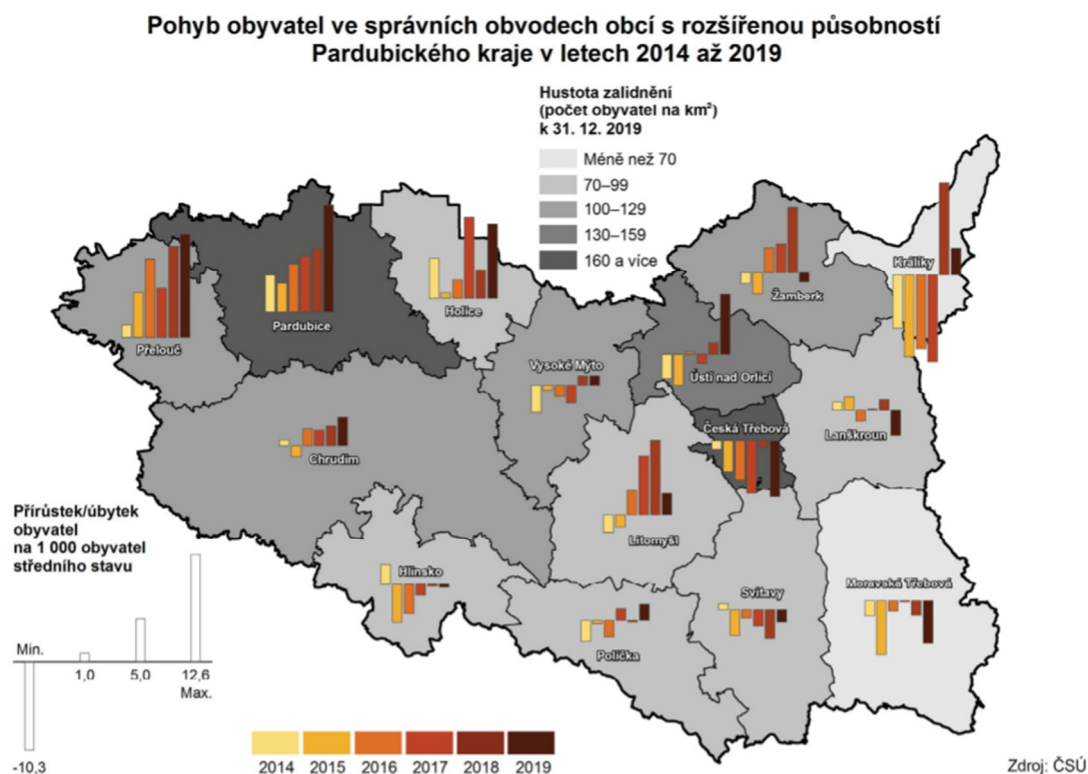
Geografické hledisko se opět nijak neliší od cestovní kanceláře. Určující je, kde cestovní agentura sídlí a na jakou oblast zákazníků se zaměřuje. Pokud je situována v menším městě, zaměří se na přidružené služby, aby nalákala zákazníka. Proto jsou pro ni zajímavé i nabízené svozy. Pokud je z většího města, které má vynikající spoje nebo sídlí v místech odletů/odjezdů, příletů/příjezdů nejsou pro ni tyto služby potřebné.

- Koneční zákazníci

V posledním případě se mohou rozdělit zákazníci podle určitých aspektů. Například: věkových skupin - mladí povětšinou preferují něco jiného než senioři. Mladí si většinou zajistí dopravu sami, mají elán a poukazují tím na vlastní samostatnost. Nechtějí se vázat a chtějí co nejvíce ušetřit. Senioři naopak rádi uplatní službu, u které se vyhnou nejistotám a dalším starostem, jako je vyhledávání spojů, přenášení zavazadel na přestupních místech a podobně. Dalším příkladem je skupina rodiny, to je individuální typ, který se většinou řídí podle příjmů. Jsou rodiny, které vždy zvolí co nejlevnější typ zájezdu a raději preferují zdlouhavou hromadnou dopravu, která je cenově pro ně přijatelnější. S rostoucími příjmy narůstá i počet rodin, které uplatní možnost svozu. Odlety tzv. charterovými lety na dovolené bývají v méně příznivém časovém úseku, jako například odlet v brzkých ranních hodinách, přílet v nočních hodinách, kdy není příjemné se s dětmi trmácet v hromadných dopravních prostředcích. Je pro ně pohodlnější a bezpečnější nechat se odvézt někým, kdo má cestu již najetou, takže se nemusejí obávat neočekávaných situací jako je zablouzení na cestě. Navíc u odletů/odjezdů mají garantované, že budou na daném místě včas. Nehledě na pohodlí, hlavně při návratu z dovolených po únavném cestování nemusejí mít strach z mikro spánku a ohrožení vlastní rodiny, pokud by se dopravovali na letiště vlastním vozem.

Z demografického hlediska je možné zaměřit se na populační trend. Avšak je nutné brát v potaz reálná čísla. Bohužel nejsou prozatím veřejně přístupné statistiky z dob pandemie, poslední hodnoty jsou z roku 2019. Je zaznamenáno, že obyvatelé v Pardubickém kraji v průměru stárnou, za posledních 20 let obyvatelé Pardubického kraje zestárli v průměru o 6.4

let. Což z dedukce naznačuje sníženou porodnost. Taktéž je dle grafu vidět, že v mnoha okresech kraje obyvatelé ubývají, jelikož jim nevyhovují ekonomické příležitosti. Naopak přibývají v rozvinutějších oblastech. To naznačuje, že zaměření svozových tras je dobré využití pro méně dostupná města, která nemají na výběr více alternativ, což je těsně spjato s geografickým hlediskem, které bude podrobněji rozvedeno v kapitole 6.



Obrázek 5 Mapa pohybu obyvatel

Zdroj: (14)

V dnešní době je běžné mít rodinu se dvěma dětmi, hlavně u obyvatel mezi 30 a 45 rokem. Ovšem rodina například se čtyřmi dětmi již nemusí mít dopravní prostředek pro vlastní dopravení celé rodiny, proto má podnět k objednání svozových služeb. Obecně se také mohou koneční zákazníci dělit na movité a nemovité. Vždy se najdou tací, a to v jakémkoliv věku, kteří šetří každou korunu a svoz proto raději nevyužijí. V dnešní době to může být nedostatek peněz, jelikož mnoho lidí kvůli pandemii a hygienickým omezením přišlo o zaměstnání. Zvláštní skupinou jsou senioři, kteří mají možnost využít veřejnou dopravu téměř zdarma. Jedni volí variantu této levné dopravy i přesto, že je tento způsob pro ně fyzicky náročnější, jiní dají přednost pohodlí a využijí možnost nabízeného svozu.

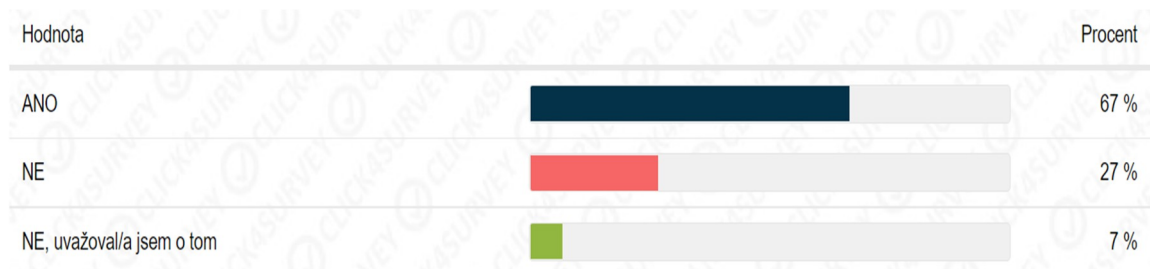
Z geografického hlediska se musí hledět na místo bydliště potencionálních zákazníků. Zda bydlí ve velkém městě, kde mají místo odjezdu/odletu v dosahu nebo alespoň možnost přímého

spoje. Naopak se jinak musí hledět na lidi, kteří bydlí v místech, která jsou vzdálenější. U vzdálených místech je pak dobré být důkladně informovaný o tom, jaké možné spoje mají k dosažení místa odjezdu/odletu k dispozici.

3.1.3 Analýza konečného zákazníka

Pro důkladnou analýzu konečného zákazníka byl vyhotoven dotazník viz příloha č. 1. Ten byl vyvěšen na facebookových stránkách, na nichž ho mohli vyplňovat lidé jakékoliv kategorie bydlící v Pardubickém kraji.

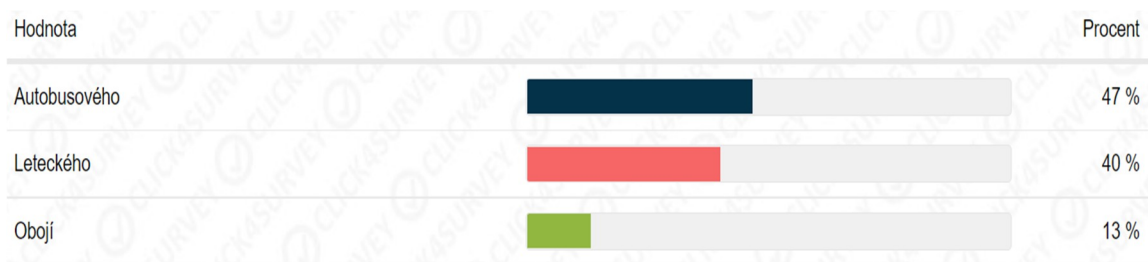
Na otázku Využil/a jste někdy svozových služeb celých 67% respondentů odpovědělo, že ano. Z čehož je jasné, že většina lidí již tento pojem zná. 7% sice službu nevyužilo, ale nebránili by se tomu.



Obrázek 6 Dotazník 1

Zdroj: (15)

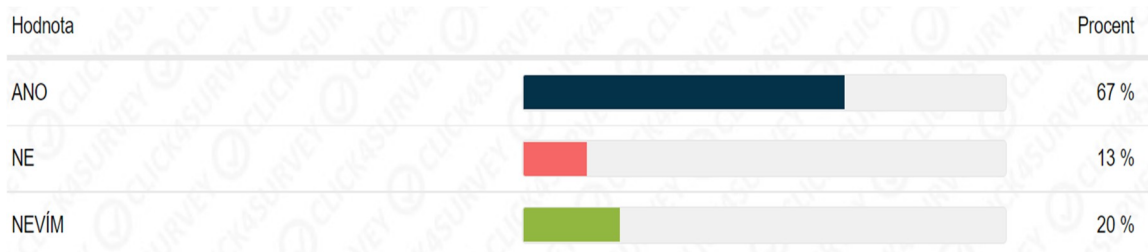
V otázce, u jakého zájezdu využili svozové služby, je zajímavé, že většina respondentů odpověděla, že u autobusového. Tento aspekt je z velké části dán geograficky. Nejnavštěvovanější země s autobusovou dopravou jsou Chorvatsko a Itálie. U těchto zájezdů jsou typická místa nástupu Praha, Jihlava, Brno, méně častý Hradec Králové. Pokud tedy zákazníci koupí zájezd, musí řešit, jakým způsobem se na dané místo odjezdu dostanou. Velké množství samozřejmě využilo i svoz na letišti. V řešené oblasti je to hlavně tím, že z Pardubic je velmi omezená kapacita letadel. Pokud se zákazníci rozhodnou na odlet z Prahy či Brna, bývá problém v časech odletů, které jsou standardně v nočních nebo brzkých ranních hodinách. V těchto hodinách se poměrně špatně dostává na letišti hromadnou dopravou.



Obrázek 7 Dotazník 2

Zdroj: (15)

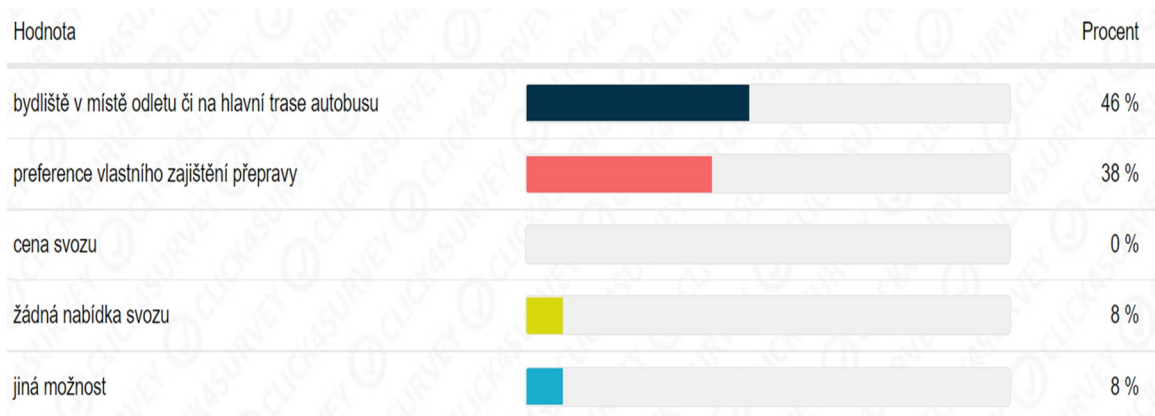
Na otázku, zda by respondenti doporučili svozové služby, celých 67% odpovědělo, že ano. To je kladná zpráva pro posuzovaný záměr nabízení svozových služeb. 20% respondentů odpovědělo, že neví. Z toho vyplývá, že pokud budou služby kvalitní, dá se s nimi počítat jako s potencionálními zákazníky.



Obrázek 8 Dotazník 3

Zdroj: (15)

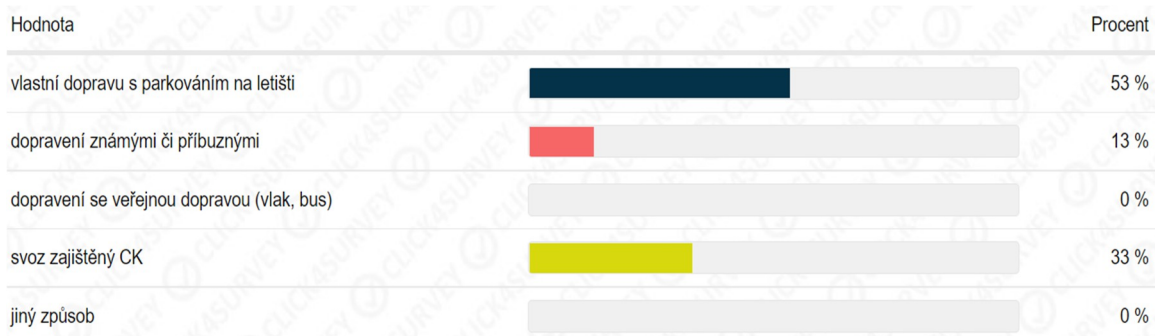
V bodě, kde se dotazovalo na důvod nevyužití svozu, 46% lidí odpovědělo, že jejich bydliště bylo na kmenové trase autobusu. K čemuž je nutné brát v potaz, že jen několik malých cestovních kanceláří pořádajících autobusové zájezdy, jezdí z Pardubického kraje. Ostatní kmenové trasy jsou vázány na velmi zdlouhavé objíždění měst po republice, což má za příčinu velký časový skluz a zákazníci musí počítat s dlouhou dobou strávenou v autobuse. Druhou možností je odlet z pardubického letiště. Zde je potřeba myslet na to, že Pardubice mají omezenou kapacitu, takže není jisté, že budou v letadle volná místa k dispozici, a zároveň se to i projeví na konečné ceně zájezdu. Je tedy časté, že zákazníka vyjde levněji koupit zájezd z odletem/příletem z Prahy a připlatit si svozové služby. Z 38% preferovali vlastní dopravu. Zde je třeba myslet na problematiku parkování. Zda je vůbec v místě určeném parkování možné. Pokud ano, jaká je cena parkovného. Je tedy možné, že když si zákazník spočítá cenu benzínu a cenu parkovného, tak jsou rozdíly v porovnání se svozovou službou mizivé.



Obrázek 9 Dotazník 4

Zdroj: (15)

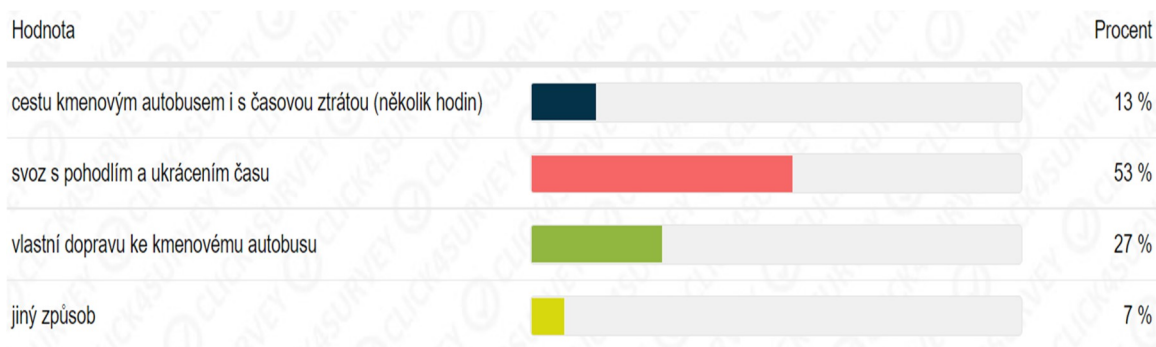
V otázce šité přímo na letecké zájezdy zákazníci ve většině volili vlastní dopravu. Může to být tím, že velká část cestovních kanceláří, pokud rušila nabídky svozových služeb, aby neztratila zákazníky, nabídla slevu na parkování u letiště. Což ale nezajišťuje to, že bude sleva poskytována i v budoucnu. Pak by to již nebyla tak efektivní doplňková služba.



Obrázek 10 Dotazník 5

Zdroj: (15)

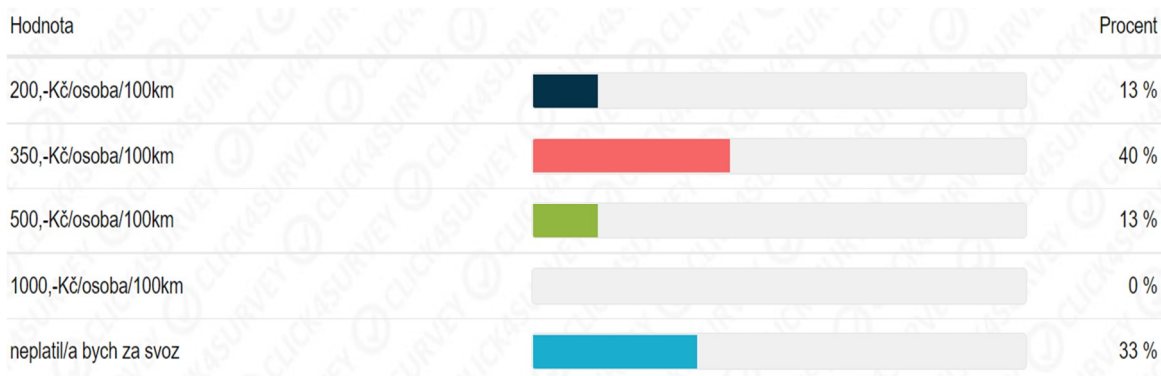
Zatímco v otázce využití dopravy u zájezdu autobusového respondenti ve většině volili za nejpřitažlivější svoz. Jako velkou výhodou jmenovali hlavně pohodlí, protože se nemusí nikde vláčet se zavazadly. A hlavní výhodou je zkrácení času oproti případnému složitému zajíždění autobusu, kde by strávili mnohem větší dobu v autobuse. Někteří zákazníci pak volili i jiný způsob dopravy, byli by ochotni dopravit se přes Uber nebo taxi službou.



Obrázek 11 Dotazník 6

Zdroj: (15)

V otázce, kolik je zákazník ochoten zaplatit, jsou poměrně rozporné odpovědi. 40% zákazníků by bylo ochotno zaplatit 350Kč/osoba/100km. Tato cena je potencionálně reálná pro větší počet zákazníků na svozu. Mnoho zákazníků si neuvědomí, že auto, pokud je veze, tak se také vrací, je tedy nutné počítat vždy dvojitou spotřebu pohonných hmot. Celých 33% odpovědělo, že by za svoz neplatili. Jim se bohužel sníží možnost shánění zájezdu na pardubické odlety/odjezdy nebo nějaká větší města, kde eventuelně zastavuje kmenový autobus. Ti, kteří nebydlí v daných městech, se i tak na dané místo nějak dostat musí.

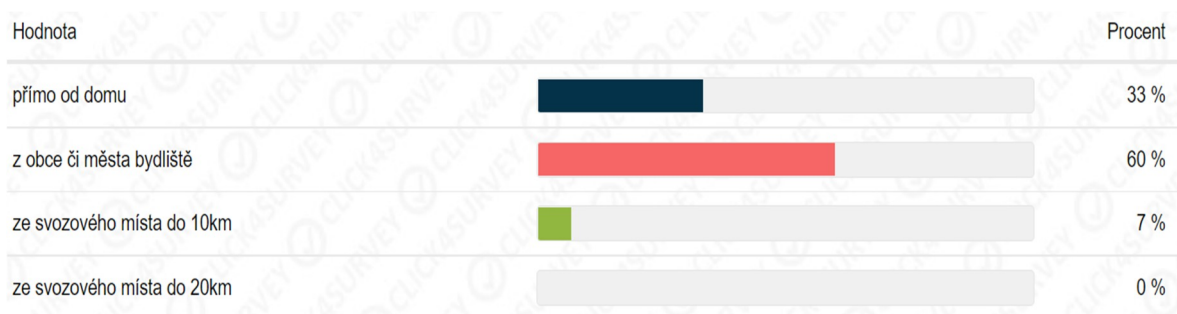


Obrázek 12 Dotazník 7

Zdroj: (15)

V případě využití svozu respondenti z 60% volili odjezd z obce/města bydliště. Byli by tedy ochotni dopravit se i se zavazadly na nějaké domluvené místo, kam by se mohli dostat hromadnou dopravou, nebo nechali odvézt známými. Je zde větší pravděpodobnost, že by sehnali někoho, kdo by si na ně udělal čas pro převezení, není to ani finančně ani časově náročné. Zároveň by hodně respondentů zvolilo dopravu přímo od domu. Je to velmi specifická

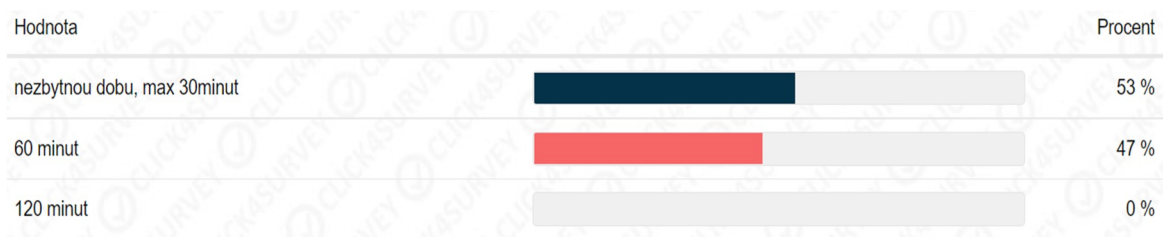
možnost svozů, která zajišťuje největší pohodlí z nabízených možností. Tito lidé jsou zároveň i ochotni zaplatit větší cenu za poskytnutou službu.



Obrázek 13 Dotazník 8

Zdroj: (15)

Z poslední otázky vyplývá, že zákazníci jsou ochotni na svozové vozidlo počkat. Čekací doba však rozhodně nesmí být delší než 1 hodinu.



Obrázek 14 Dotazník 9

Zdroj: (15)

- **Sektor konkurentů**

Daný sektor je zaměřen na bariéru vstupu, bariéru výstupu, dostupnost alternativních možností a dostupnost a postavení stávajících konkurentů.

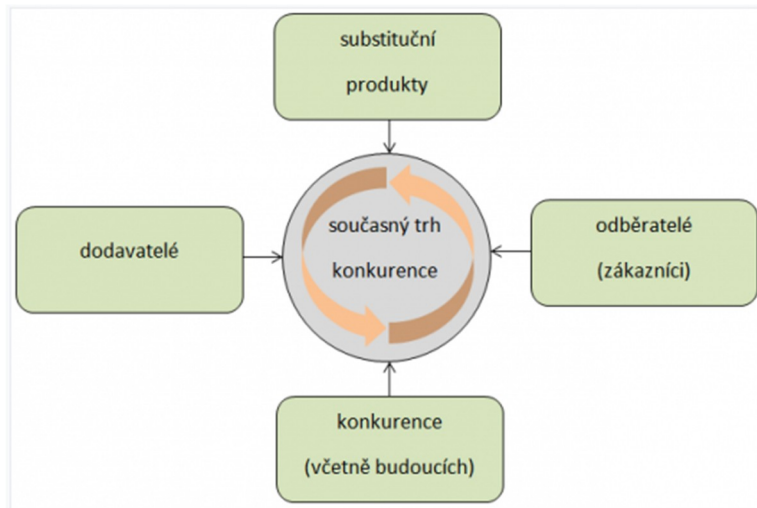
Bariéry vstupu jsou bohužel velmi nízké. Hlavní je finanční stránka, jelikož pro rozjetí svozové firmy je nutné nakoupit několik vozů různé velikosti s rozdílnými počty míst, aby bylo možné dostatečně vytižít přicházející požadavky. Další bariérou by mohl být software, který musí mít firma stvořený na míru. A třetí významnější bariéra je rozmanitost nabídky svozových služeb.

V bariérách výstupu by mohla být komplikace v zaběhnutí do stereotypu a odmítání nových věcí, jako třeba rozšíření na další území či přidání nabídky dalších služeb. Také by bylo dost nákladné platit odstupné zaměstnancům a možné odstupné od nasmlouvaného vozového parku. Jiné bariéry výstupu v tomto oboru nejsou významné.

Obecně v těchto službách není skoro žádná konkurence. Podle zjištěných informací nabízí pouze malé množství malých agentur svozy pro své VIP zákazníky. A co se týče velkých cestovních kanceláří, jejich nabídky na svozy k jejich zájezdům se za poslední roky velmi omezily u většiny přímo vyřadily z nabídek.

3.1.4 Porterův model konkurenčního prostředí

Tento model se zabývá pěti faktory, které jsou zakresleny na obrázku číslo 15.



Obrázek 15 Porterův model

Zdroj: (12)

1. Vyjednávací síla zákazníka je prozatím mizivá, jelikož zákazník nemá příliš na vybranou mezi firmami nabízejícími svozové služby. Zákazník si tedy vybírá mezi možnostmi svozu a alternativním způsobem dopravy. Alternativou je vlastní doprava s poplatky za parkování, odvoz někým známým, nebo hromadnou dopravou. Tyto ukazatele jsou prozatím pro firmu pozitivní.

2. Vyjednávací síla dodavatelů, se v tomto oboru nemůže příliš brát v potaz, jelikož služba závisí pouze na cenách automobilů a nájmu vozového parku. Další náklady nejsou příliš ovlivnitelné dodavateli samotnými. Jedná se o náklady za pohonné hmoty a služby spojené s provozem vozidel.

3. Hrozba vstupu nových konkurentů je naopak vysoká, jelikož zde nejsou velké náklady na bariéry vstupu. Podstatné v omezení této hrozby je důležité si co nejrychleji rozšířit podíl na trhu, aby se hrozba co nejvíce omezila.

4. Hrozba substitutu, je v případě služeb trochu relevantní. Bylo by třeba vymyslet zcela nový typ možností, jak přepravovat zákazníky do míst odjezdů/odletů, příjezdů/přiletů k dovoleným. Nebo by musely cestovní kanceláře opět zavést své vlastní svozy pro větší

skupiny (minibusy), což se v blízkém období při pomalu se rozjíždějícím turistickém ruchu po pandemických omezeních jeví spíš jako nepravděpodobné.

5. Rivalita firem působících na daném trhu je, jak již bylo zmíněno, mizivá, jelikož takřka žádná konkurence zatím není. Byla by možná v letech budoucích s přicházejícími novými konkurenty. S tímto aspektem je nutné také počítat a zahrnout ho do dlouhodobých strategických plánů.

3.1.5 BCG matice

Tato analýza je založená na dvou faktorech a to -> růst trhu a podíl na daném trhu.

		Relevantní podíl na trhu	
		vysoký	nízký
Růst trhu	vysoký	HVĚZDY	PROBLÉMOVÉ DĚTI
	nízký	DOJNÉ KRÁVY	PSI

Tabulka 1 BCG matice

Zdroj: autor

Výhodou podnikání ve svezích je to, že konkurence na trhu je prozatím velmi malá, což zmíněnou službu posouvá do vrchního sektoru, kde je růst na trhu vysoký a předpoklad, že se bude zvyšovat je také velký. Naopak díky tomu, že je to služba, která se z trhu téměř vytratila a bude se od počátku obnovovat a je zapotřebí zákazníky naučit ji opět využívat. Proto se nedá říci, že by patřila do sektoru „Hvězdy“. Tudíž je služba prozatím řazena mezi „Problémové děti“. Je zde samozřejmá potřeba finančních prostředků, které jsou potřeba nejen do rozjezdu, ale například i do propagace firmy. Z finančního hlediska je nutno počítat s výdaji za svozy (pohonné hmoty), vozový park, a také za investice do software pro konečné zákazníky tak do odlišného software nabízeného firmám, což je spojeno i s reklamou. Dalšími výdaji jsou mzdy a další výdaje spojené s lidským faktorem. Nesmí se opomenout další pravidelné výdaje, jako pojištění, externí servis a podobně.

Cílem firmy je dostat se z „Problémových dětí“ do „Hvězd“, kde se již bude pouze udržovat situace na dané pozici či případně plánovat expanze. V této pozici se bude muset počítat s přibývajícím pokusy nové konkurence a firma bude muset mít připravenou správnou strategii pro případné pokusy nové konkurenty utrhout si svůj podíl na trhu.

3.1.6 Metoda vývojových trendů

Poslední sledovaná analýza vnějšího prostředí se zabývá sledováním budoucího vývoje a trendů. Jelikož je to teprve zabíhající služba, na kterou již není klientela zvyklá, je nutné se hodně zaměřit na rozjezd, ale i na vývoj firmy. Dobrá propagace, která lidi se službami seznámí natolik, aby ji brali jako službu běžně patřící k cestování, je jednou s důležitých prostředků. Dále je třeba neustále vylepšovat softwarové funkce, jelikož informatika jde neustále kupředu.

3.2 Analýza vnitřního prostředí firmy

V tomto případě se vnitřní prostředí zpracovává spíše z plánování strategií, sbírání předpokládaných situací a sbírání historických dat. Tato data byla sháněna hlavně u zmiňovaných kanceláří a ze starých katalogů nabídek zájezdů.

3.2.1 Faktory finanční a rozpočtové

V této práci nejsou zpracovány údaje finančních rozpočtů. Tento faktor je zde pouze okrajově zmíněn, aby bylo jasné, že při plánování je to velmi podstatný faktor, který je třeba detailně rozpracovat. Pro reálné zpracování tohoto rozpočtu by bylo nutno zadat jednotlivé finanční aspekty pro jeho prostudování a zhodnocení investic počátečních, následně průběžných a předpokládaných příjmů.

3.2.2 Analýza metodou „7S“

Vybraná metoda vnitřní analýzy je klíčová, jelikož se zaměřuje nejen na jednotlivé sektory fungování, ale na celkovou propojenost. Jednotlivá odvětví jsou propojena a vzájemně se ovlivňují.

- **Struktura organizace je rozdělena takto:**

Majitel - zastává funkci vrcholového managementu. Je hlavou celé firmy, vymýšlí cíle, kterých se má dosáhnout. Má přehled o financím, zaměstnancích, řídí projekty pro splnění cílů a zároveň je i kontrolním orgánem.

Asistent – pomocník majitele, jenž je jeho pravou rukou, je prostředníkem mezi vším, co se ve firmě děje. Má na starosti hlavně administrativu, ale i další činnosti. Má přehled o zaměstnancích. Hlídá spolupráci s externími pracovníky (servis, informační technici). Zajišťuje přípravu dat pro kontrolu financí, přípravu dat ohledně chodu firmy (vytíženost vozů, opravy, poptávky). Také pomáhá při přípravě nabídek pro odběratele. Je taková ta „slečna pro všechno“

Účetní – nezbytný článek každé dobře fungující firmy. Stará se výhradně o veškeré finance. Každý měsíc předává report a cash flow. Hlídá termíny odvodů a plateb a tyto zajišťuje.

Řidiči – lidé, kteří zajišťují přepravu zákazníků podle přijatých instrukcí a starají se o přidělená vozidla.

Zároveň je počítáno s tím, že při rozvíjení a růstu firmy se bude struktura měnit a rozšiřovat.

- **System řízení:**

Interní komunikace je klasicky prováděna formou pracovních jednání. Jelikož je firma malá, upřednostňuje se přímé jednání a schůze jsou vedeny v rodinném stylu. Je dbáno na to, aby jak se říká „věděla pravá ruka co dělá levá“. Majitel má tedy přehled o všech zaměstnancích a ti mají možnost předkládat své návrhy či připomínky.

Komunikace s externími spolupracovníky je převážně emailová. Je dobré mít vše písemně doloženo pro případné neshody či rozpory. Komunikace se stávajícími odběrateli a zákazníky je jak emailová, tak telefonická. S novými většími klienty se preferuje komunikace osobní, kterou zajišťuje majitel s pomocí asistenta.

- **Styl manažerské práce:**

Hlavní osobou je majitel, který stanovuje cíle. Je hlavou strategických procesů a tvoření projektů firmy. Zároveň je i hlavním kontrolním orgánem. Deleguje činnosti asistentovi, který mu pomáhá a připravuje požadovaná data. Asistent je pak nadřízen účetní a týmu řidičů. Účetní zpracovává finance a předává je opět asistentovi ke kontrole, zkontrolované předává asistent majiteli. Řidiči zajišťují přidělené svozy a údržbu vozidla. Asistentovi předávají data pro zpracování knihy jízd. Po zpracování opět předáno majitele pro zběžnou kontrolu.

S externími pracovníky ve většině komunikuje asistent. Je nutné pohlídat, zda vše funguje dle nasmlouvaných podmínek, popřípadě upravit smlouvy podle nových potřeb.

- **Spolupracovníci:**

Základem jsou řadoví pracovníci, kterými jsou řidiči. Bez nich by samozřejmě firma nemohla fungovat. Účetní je tak trochu samostatná jednotka, která většinou komunikuje pouze s asistentem. Asistent je takovým prostředníkem mezi řadovými pracovníky a majitelem firmy. Jakožto prozatím malá, tak zvaně rodinná firma, jsou vztahy mezi pracovníky velmi blízké. Je zde velmi dbáno na to, aby spolu všichni vycházeli a chovali se k sobě slušně. Majitel vymýšlí různé motivační akce, například u řidičů soutěže úspory pohonných hmot, nebo soutěže ve spokojenosti klientely. Jak je známo, spokojený klient je považován za dobrou reklamu a za klienta, jenž se bude vracet a využívat službu opakovaně.

- **Schopnosti:**

Úkolem kontrolingu je i kontrola schopnosti a výkonnosti jednotlivých pracovníků. U řidičů je snadno porovnatelná podle výkonů jednotlivců. U účetní se předpokládá důslednost,

jelikož finanční stránku je z mnoha úhlů pohledu mít v pořádku. A nakonec asistent, ten je ve firmě velmi podstatný, jelikož musí zvládat široké spektrum úkolů.

Z těchto důvodů se dělají pravidelné schůze a reporty. Na nich se vyhodnocují výkony a řeší se případné nedostatky ve schopnostech je zdárně plnit.

- **Sdílené hodnoty:**

Zajímavým a zároveň často opomíjených faktorem jsou sdílené hodnoty. U dané firmy, jelikož je malá, začínající a předpokládá se její růst, je důležité, aby všichni pracovníci byli spokojení a hrdí na to, kde pracují. V tomto ohledu je pamatováno na to, aby při prosperitě firmy byli všichni odměňováni. Pro řadové pracovníky je tedy vymyšleno a stanoveno, že za úspěch jsou finanční odměny.

Všechny tyto faktory propojuje celková **strategie**, která je posledním sedmým faktorem v rozebíraném modelu.

3.3 Analýza SWOT

Nejnámější prováděná analýza, která se zaměřuje na silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby okolí v tomto případě je zaměřena na firmu jako celek.

silné stránky		slabé stránky	
malá konkurence		nové finanční náklady	
praxe v oboru		nově na trhu -> nutno se prosadit	
moderní životní styl			
příležitosti		hrozby	
zavést pro konečné klienty i pro cestovní kanceláře		nové konkurence	
možnost rozšíření do dalších oblastí		nízká bariéra vstupu	
		nepříznivá vládní politika	

Tabulka 2 Tabulka Swot

Zdroj: autor

Silnou stránkou firmy je slabá konkurence. Jako nově se zabíhající služby v oboru má firma možnost se prosadit a zabrat velkou část trhu, než přijdou potencionální konkurenti. Druhou velkou výhodou je, že firma má již zkušenosti s cestovním ruchem a má mnoho známých v oboru. Do začátku je tedy schopna sehnat si velké množství potřebných dat pro sestavení strategických plánů. Zároveň má již zběžnou představu o tom, co a jak může reálně fungovat v praxi. Třetí důležitou silnou stránkou je moderní životní styl lidí. Dnešní zákazníci jsou ve

většinou pohodlní a při rozhodování mezi pohodlím a penězi jasně vítězí to, že jsou ochotni za nadstandardní služby zaplatit, pokud jim to přinese chtěný užitek.

Slabé stránky firmy jsou hlavně při vstupu na trh, jelikož velké výdaje jsou hlavně za koupené vozy a software. Pozdější výdaje již nejsou tak významné, ale je s nimi samozřejmě nutné počítat. Jsou zde stále výdaje za pronájem vozového parku, za pravidelný servis, pojištění vozů, silniční a další daně, za mzdy a pak ostatní výdaje dle potřeb, jako pohonné hmoty, opravy, spravování a zálohování software a další drobné potřeby, například drobné kancelářské potřeby jako papír, sešívačky... nebo za telefony, internet a podobně. Druhou slabou stránkou je to, že je firma nová a začíná nabízet zcela novou formu svozových služeb, které na trhu dosud nebyly. Je tedy potřeba vynaložit opět finance, ale i úsilí na to, aby se firma dostatečně zviditelnila a upozornila na úžasné nové služby, které nabízí.

Mezi příležitosti patří zaručeně rozsah klientely, pro kterou jsou služby určeny. Cílem firmy je zaměřit se nejprve na cestovní kanceláře a agentury, kde v první řadě nabídne možnost využití svozů na základě pevně vytyčených tras. V druhé řadě nabídne to, co zároveň hodlá nabídnout individuálnímu konečnému zákazníkovi. To je vázáno speciálním vyhledávacím programem, kde si klient dohledává, zda je v daný čas volné vozidlo, které může absolvovat určitou trasu pro daný počet osob a za jakou cenu. Druhou příležitostí pro firmu je to, že s touto nabídkou bude na trhu první. Bude mít nejlepší možnosti expandovat do dalších částí České republiky a nebude u toho mít takové výdaje, jako by měla nově vstupující konkurence. Dokonce by firma již byla v povědomí občanů, mohla by tedy spoléhat na kladnou recenzi.

Do hrozeb patří hlavně vstup nové konkurence. Kromě finančních nákladů není žádná významná bariéra pro vstup na trh. Je třeba být neustále ve střehu a hlídat, kdo se eventuálně snaží na trhu konkurovat. Druhou hrozbou, kterou pocítily v poslední době CK i CA, jsou vládní opatření a politika. Nejen, že ekonomiku a tím ceny firma opravdu neovlivní, pak také může nastat situace, že se politici opět rozhodnou a zavedou zvláštní omezující opatření. Velkým příkladem jsou poslední dva roky, kdy kvůli pandemii bylo cestování zakázáno. Takové změny by pro činnost firmy mohly mít absolutní negativní dopad.

3.4 Analýza provedených svozů

V této části práce došlo k důkladnému provedení analýzy dřívějších svozových a rozvozových tras zmiňovaných třech cestovních kanceláří za poslední tři roky. Nejprve je nutné zmínit, že kvůli probíhající pandemické situaci se tato činnost po dosti dlouhou dobu

zcela zastavila. Pro budoucí výpočty se tedy bude spíše pohlížet na léta předešlá, ve kterých cestovní kanceláře normálně fungovaly.

Pro lepší představu je tedy pozornost věnována roku 2017 až 2019, ve kterých nebyla činnost nikterak omezována.

U kanceláře M je potřeba brát v potaz celoročního svážení. Cestovní kancelář se zpočátku zaměřila pouze na své zájezdy. Když ale začala ve větší míře prodávat zájezdy ostatním pořádacím cestovním kancelářím, zjistila jejich nedostatky ve svozových službách. Když už svozy cestovní kanceláře nabízely, tak se často stávalo, že buď při objednání zájezdu neměla pořádací CK ve svozu už místo nebo se svoz nenaplnil a nemohl se tedy uskutečnit. Proto začala aktivně nabízet svozy pro své zákazníky i zákazníky získané provizním prodejem. Tato doplňková služba cestovní kanceláři M přilákala mnoho klientů, kteří se k ní stále vracejí.

Co se týče tras, jsou převážně oboustranné, jen velmi výjimečně si zákazník domlouvá jednosměrný odvoz. Ten bývá využíván z důvodu horší dostupnosti veřejně dopravy v určitých časech. V určitých hodinách je velmi těžké se dostat do požadovaných měst/obcí.

Dále jsou rozdíly ve vytíženosti vozů podle různých ročních období. V letních měsících jsou svozy samozřejmě mnohem intenzivnější než v měsících zimních. Lidé nejčastěji létají či jezdí v letě k moři nebo do horských oblastí za turistikou. Dále pak na jaře či na podzim rádi létají a jezdí na poznávací zájezdy. Nejméně časté je pak létání do exotických zemí, které je celoroční podle daných destinací či létání a ježdění na hory za lyžováním, zde si zákazníci raději vybírají vlastní dopravu.

	rok	rok	rok
cestovní kancelář M	2017	2018	2019
vlastní zájezd	20	15	5
provizní prodej	367	308	157

Tabulka 3 Jízdy CK M

Zdroj: autor

U kanceláře Z je nutno brát v potaz, že se jedná o sezonní záležitost. Kancelář pořádá pouze letní dovolené a velmi malé množství poznávacích zájezdů. Opět jde převážně o svozy oboustranné a jen pokud není autobus vytížen, je cestovní kancelář ochotna prodat

jednosměrnou jízdenku. Zákazník si tedy pouze výjimečně může objednat jednosměrný odvoz, a to platí pouze u výše zmíněných VIP zákazníků, kteří mohou využít svoz nad rámec kmenového autobusu. Tyto svozy byly pořádány jako alternativní metoda dlouhých kmenových tras, aby zákazníkům bylo cestování trochu příjemně.

cestovní kancelář Z	rok		
	rok 2017	2018	2019
Zajížďka z přímé trasy	220	135	80
Svoz k přímé trase	20	14	6

Tabulka 4 Jízdy CK Z

Zdroj: autor

Třetí cestovní kancelář E nabízela svozy poměrně ve velké škále. Sama si pro zákazníky vybudovala vlastní svozový park s minibusy a nabízela možnost objednání svozu při koupi zájezdu. Ze začátku byla vytiženost dost vysoká, a proto se stávalo, že na svozové služby dosáhli jen zákazníci, kteří kupovali zájezdy z nabídky tzv. first minute zájezdů, to znamená ve velkém předstihu i několik měsíců před pořádáním zájezdu. Později se však přestali zákazníci o nabídku tolik zajímat a začalo docházet k nenaplnění svozů a tím k jejich neuskutečnění. Cestovní kancelář tedy vyřadila možnost svozů ze své nabídky.

cestovní kancelář E	rok		
	2017	2018	2019
Svozové cesty	683	354	89

Tabulka 5 Jízdy CK E

Zdroj: autor

3.5 Provedení analýzy konkurence

Díky ochotě menší cestovní kanceláře M, která má zkušenosti s dalšími cestovními kancelářemi a agenturami, jimž aktivně prodává zájezdy či je alespoň zná jako konkurenci, bylo poskytnuto široké množství informací o změnách a fungování svozových služeb za posledních deset let.

Před lety, kdy nebývala tak vysoká konkurence na trhu, bylo mnohem běžnější, že měly větší cestovní kanceláře své svozové minibusy. Standardem bylo, že pokud v daném místě například „v Pardubicích“ se o svoz zajímal daný počet lidí, cestovní kancelář vyslala minibus pro uskutečnění svozu. Některé cestovní kanceláře nabízely svozy od 4 osob a jiné od 6 osob. Zákazníci si vždy museli svoz zamluvit již při objednání konkrétního zájezdu. Kanceláře měly běžně nabídky svozů zapsány v katalogích, v nichž byly uvedeny ceny na danou vzdálenost či do vybraných měst, do kterých se museli případně klienti dopravit. V některých výjimečných případech se dal svoz zajistit na dotázání, to se ale dělo velmi málo až v době, když již zájem o svozové služby nebyl tak populární. Tedy to bývalo častější u středně velkých cestovních kanceláří, které tuto možnost nenabízely jako doplňkovou službu k vlastnímu zájezdu. V takových případech se teprve stanovovala cena dle počtu osob a vzdálenosti. Občas se stalo, že kancelář pro větší počet zákazníků svoz externě poptala, aby vyhověla zákazníkům nad rámec běžných služeb a tím samozřejmě vydělala a zároveň si udělala dobré jméno. Dalším velmi nestandardním typem svozu byl postup, jako u cestovní kanceláře M, kdy se nabízely svozy i pro zájezdy, které se prodaly formou provizního prodeje. To nalákalo velké množství klientů, kteří by mohli volit jakoukoliv agenturu v blízkém okolí. Velkou výhodou byla možnost vyzvednout/vysadit zákazníky přímo v místě bydliště. Tento druh svozu je sice dražší variantou, zato však nabízí cestujícím mnohem vyšší komfort. Zákazníci si velmi rychle zvyknou na nadstandard a pak ho opakovaně požadují.

3.6 Vyhodnocení řešených analýz

Na základě mnoha řešených analýz bylo vyhodnoceno, že firma má velký předpoklad na úspěch. Z dotazování a seskupování informací z pohledu zákazníka je viditelný zájem o nabídky svozových služeb, a to ani nebylo respondentům podáváno, jaké způsoby k objednání svozů budou mít k dispozici. Proto se předpokládá, že se ještě navýší zájem, jelikož možnost vyhledávat službu přes aplikace je v dnešní době velký hit.

Z pohledu možností na trhu a rizika konkurence je nyní ideální čas pro vstup na trh. Konkurence je mizivá a po pandemii, kdy zákazníci nemohli jezdit na zájezdy, se předpokládá velký nárůst prodeje zájezdů, a tudíž potenciálních zájemců pro využití svozových služeb.

4 MÁRKETINGOVÝ MIX V DOPRAVNÍCH SLUŽBÁCH

Jako v klasickém marketingovém mixu je zde nápomocný typický model 4P. produkt (služba), price (cena), Place (distribuce) a Promotion (komunikace). Po analytických zjištěních je vhodné nastavit si správně marketingovou strukturu, aby se správně dala vytvořit strategie postupů pro případné založení firmy. Pro efektivnější vyhodnocení na základě marketingového mixu v dopravních službách je použitý model 6P.



Obrázek 16 Marketingový mix

Zdroj: autor

Na základě provedených analýz bude v této části práce popsáno, jak lze využít zjištěná data pro další kroky určené k správným strategickým rozhodnutím. Postupně bude rozebráno všech 6P viditelných na obrázku modelu.

- **Produkt – dopravní služba**

Svozové trasy jakožto samostatně nabízená služba je zcela nový produkt. Bylo tedy zvažováno, v jakém vymezení bude nabízeno. Rozhodnuto bylo o třech segmentech nabídky. První je zaměřeno na konečného zákazníka, pro kterého je zamýšleno vyvinout aplikaci, v níž bude k dispozici individuální systém rezervování. Další podobný záměr je pro cestovní agentury, který má být založen na stejném základě, pouze s výhodnějšími podmínkami. A poslední pro cestovní kanceláře, kde bude navrhnout dynamický systém modelování tras s jistými pevnými body.

Důležitým bodem produktu je použití menších prostředků, spadajících do řidičského oprávnění skupiny B. To je z důvodů rozmanitosti a snadnějšího vstupu na trh. Myšlenka je založena na menších svozových prostředcích, kdy bude možnost větší dynamiky zpracování poptávek. V potaz bylo bráno z neúspěchů CK, vycházejících z analýz, kdy bylo vyhodnoceno, že větší poptávky jsou na svozy s nižším počtem přepravovaných, kteří jsou ochotni si připlatit za 100% jistotu svozové dopravy.

Vzhledem k novému vstupu na trh je kladen důraz na kvalitu služeb. Ta je dána v počátcích zavádění nabídky jako přednostní před cenou. Vzhledem k tomu, že je plánována budoucí expanze a je uvažováno o rozrůstání místa nabídek provozovaných služeb, je velmi důležité zakládat si na dobrém jménu a kvalitních službách.

- **Price – cena**

Na jedné straně jsou výdaje a na druhé jsou příjmy a ochota klientů zaplatit určitou cenu za určitou službu a za daných podmínek jejího využití. V první řadě je tedy předpokládáno, že bude potřebný finanční úvěr, aby se dalo nakoupit dostatečné množství vozů pro zajištění přepravy. Dále by bylo vhodné udělat finanční analýzu pro vypočítání nákladů, aby se udělaly prognózy návratnosti prostředků. Pro toto téma však nebude v práci mnoho prostoru. Bude tedy vymezeno jen okrajově.

Druhá strana je, kolik peněz jsou klienti ochotni dát za poskytované služby. Z propagovaného dotazníku se dá určit, že průměrem, jenž jsou zákazníci v řešené oblasti ochotni zaplatit za svozové služby, je 400,- Kč/osobu/100km. Samozřejmě jsou informace velmi zjednodušené, jelikož není rozebírán rozdíl, jaké peníze jsou ochotni vydat lidé z jednotlivých sociálních skupin. Někteří lidé by uvítali úpravy cen podle věkových rozdílů, jako mají například veřejné hromadné dopravy, ale vzhledem k tomu, že svozy jsou nadstandardní službou k zájezdům, v této oblasti o nich prozatím není uvažováno

- **Place – distribuce**

Místo provozování svozových služeb je zaměřeno hlavně na Pardubický kraj. Vzhledem k rozložení oblasti a vymezení konečných cílů svozů jsou přidružena i další města, která jsou po cestě. Toto téma bude blíže popsáno v další části práce, ve kterém se blíže popisuje rozmístění služeb. Každopádně bylo toto území vybráno z důvodů zkušeností s danou oblastí. Jak bylo poznamenáno v analytické části, data jsou posbírána z této oblasti, a proto je vhodnější organizovat činnost zde. Zároveň bude později v práci rozvedeno logistické zaměření trasování.

- **Promotion – komunikace**

Propagace a reklama je v dnešní době samozřejmostí. Do těchto trendů je však také zapotřebí mnoho investovat. Proto je zamýšleno propagovat se pomaleji, ale levněji. Proto bylo vyhodnoceno zaměřit se na nižší úroveň propagace, přičemž je počítáno, že největší význam má dobré hodnocení a dobrá zpětná vazba. Ověřenou a jednou z nejlepších reklam je doporučení spokojeného zákazníka a zároveň je spoléháno na spolupráci s cestovními agenturami. Pro ně je plánováno provizně prodat svozy s oplátkou umístění rezervačního svozového systému na jejich stránkách.

Dále je také počítáno s osobní komunikací. Aktivně oslovit cestovní kanceláře s nabídkou. Pro základní přehled bude v práci vypracován základní návrh pro předvedení nabízených služeb, při čemž je samozřejmě dán důraz na individuální požadavky. Pro tento způsob nabídky je vždy efektivnější osobní setkání a prezentace, jelikož by nemusely být návrhy služeb a možnost alternativních úvah být správně chápány.

- **Personál**

Co se týče personálního rozpětí, bylo již rozpracováno ve vnitřní analýze 7S zaměřené na strukturu organizace. Bylo zde rozebíráno, jaké pracovníky je nutno v tomto sektoru zaměstnat přímo a kdo může být pouze jako externí pomocník či firma pro potřebné služby nutné k provozu zamýšleného podnikání. Pro rychlou rekapitulaci je v základním záměru hlavou dění majitel potencionální firmy zastupující řídicí orgán, pak jeho asistent, jako pravá ruka nadřízeného, pomáhající takřka se vším, a v neposlední řadě řidiči, bez kterých by služby nebylo možné poskytovat. Tyto pozice jsou přímo kořenem cíle zájmu. Další nezbytní jsou účetní, IT specialisté a servisní pracovníci, bez nichž by služby dlouho nefungovaly, ale v začátcích je finančně výhodnější najímat tyto pracovníky pouze externě.

- **Procesy**

Velký důraz je kladen na informační procesy, které jsou v dnešní době stavěny na popředí zájmů spotřebitelů. Jedna věc je tedy zaměření práce na trasování a dynamické přizpůsobení v nabídce pro cestovní kanceláře. Druhá část je zaměřena na vynaložené úsilí pro vypracování aplikace, kterou by mohli používat koneční zákazníci a cestovní agentury. Tato aplikace má být průlomem v oboru. Moderní doba si žádá moderní prostředky, a přestože není zatím známá žádná konkurenční firma, není nepravděpodobné, že by někdo přišel s podobnou myšlenkou.

5 SOFTWAREVÉ VYPRACOVÁNÍ

V případě tohoto druhu podnikání je v základních možnostech zpracovat na vlastních systémech pro nabídky nejen koncovým zákazníkům, ale i agenturám. Na základě dat, získaných ze zmiňovaných zdrojů, byly vyhledávány různorodé možnosti, na kterých by se dalo založit prvotní fungování firmy. V dnešní době je velmi důležité mít internetový provoz firmy a její dostatečnou propagaci. Tudíž se musí dbát nejen o webové stránky, které firma nabízí koncovým zákazníkům, ale hlavně i o systém, jenž může nabídnout cestovním agenturám. Ten si pak mohou vložit do vlastních internetových stránek, a tak jej využít pro své zákazníky. Je tedy nutné řádně se zaměřit na databázový program pro začátek v užší oblasti, kterou se v této práci zabývá, což je vymezení mezi Prahou až Brnem. Toto bude pro firmu základním stavebním kamenem, který může v průběhu činnosti postupně rozšiřovat.

Po prozkoumání výhodných strategických bodů pro možnosti vytvoření aplikace na umožnění vyhledání svozových služeb byla zaměřena pozornost na velikost měst v daném sektoru. Na tomto základě bylo vybráno alternativní množství měst podle rozlohy a počtu obyvatel, na sestavení struktury předběžného návrhu pro databázové vyhledávání. V základu je kladen důraz na ujeté kilometry, místa startu svozu, cíle svozu a počet převážených osob.

5.1 Databázová část

V první formě nástinu databázového stromu je v základu použit program Excel, ve kterém byla zadávána data pro databázové specialisty, aby si je mohli natáhnout do databázového nástroje MS SQL Server. Excel je vhodný nástroj pro zadání dat amatérem a dobře se pak přenáší do složitějších pracovních nástrojů.

V budoucnu je pak počítáno s dalším rozšířením zdokonalením, které by mělo přinášet i návrhy alternativních možností, které firma hodlá zařadit do budoucích cílů..

Návrh na strukturu je zadán v přílohách. Zde jsou příklady možných příkazových řádků:

```
--dohledání všech údajů pro trasu z Pardubic do Chrudimi, kdy čas odjezdu je mezi 5 a 7
7
SELECT *
FROM tabulka
WHERE mesto_start = 'Pardubice'
AND mesto_cil = 'Chrudim'
AND cas_odjezdu BETWEEN 5 AND 7;
```

```
--dohledání ceny dopravy pro trasu z Pardubic do Chrudimi v případě, že je doprava pro
```

```
maximálně 4 osoby
SELECT DISTINCT cena_do_4_osob
FROM tabulka
WHERE mesto_start = 'Pardubice'
AND mesto_cil = 'Chrudim';
```

5.1.1 Sestavení databáze

Pro zadávání a přípravu nástinu zmíněné aplikace bylo nutné se nejprve zaměřit na určitou oblast, ve které bude svozová služba nabízena. Jak bylo zmíněno, je to vyznačené území mezi Prahou a Brnem. Byl udělán důkladný průzkum, při němž byla nápomocna spolupracující kancelář M, která v minulosti svozové služby nabízela. Také byl seskupen sběr dat z mnoha starších katalogů, ve kterých se také svozy nabízely.

Po vepsání jednotlivých dat, s nimiž bude základní aplikace fungovat, bylo nutné vytyčit si jisté příkazy, které budou používány. Pro tuto funkci je uvedeno několik základních příkazových řádků psaných v SQL jazyku. Pro správnost uvedených příkazů byly návrhy konzultovány s odborníky ve svém oboru.

Příklady:

Pokud bude zákazník vyhledávat dopravu pro X osob nastupujícím ve městě A a vystupujícím ve městě B, určí si dobu odjezdu a aplikace mu ukáže v jaké hodnotě je svozová služba k dispozici.

Pokud bude zákazník vyhledávat dopravu pro X osob nastupujících ve městě A a vystupujících ve městě B, určí si čas odjezdu, ale vozy již nebudou k dispozici, aplikace odpoví „není dostupný svoz“

Jak bylo zmíněno, v předešlých odstavcích byl pouze hrubý počáteční nástin, jakým směrem bude zpracování dat vypadat. V další řadě by byl zadán požadavek na IT a databázové specialisty k dalšímu zpracování. Toto zpracování má dvě základní formy, a to jednu pro koncového zákazníka a druhou pro firmy (cestovní kanceláře či agentury). Druhá verze je trochu komplikovanější, jelikož je nutné ji řešit pro každý subjekt poptávky individuálně.

Cílem první verze bude databázové zpracování v MS SQL Service, která bude propárována do aplikace/programu. Ten dokáže svoz přiřadit přímo na jednotlivé vozy. Dále musí umožňovat zákazníkům možnost svázat více zákazníků, volit si sdílené svozy. Tedy například pokud pojedou pár například z Chrudimi, zadá si do aplikace souhlas se sdílením vozidla, a zároveň jiný pár z Pardubic bude mít zájem o svoz ve stejný čas do stejného cílového místa, mohou se podělit o cenu svozu. Tato cena se rozdělí poměrnou částí. Tedy část Chrudim - Pardubice platí v celé výši první pár a cestu z Pardubic platí na půl oba páry. Stejně pak by bylo

možné v případě nedostatku vozidel zamluvit i pro dva lidi větší typ vozu s tím, že bude doprava dražší, ale zároveň je možné, že se někdo další připojí a bude sdílet cestu a tím i sleví z ceny. Také je vhodné, aby program nabízel alternativní řešení. Pokud tedy nebude volný svoz, nabídne nejbližší možnou variantu. Je totiž počítáno s tím, že v letní sezóně bude vytíženost vozového parku mnohem větší než mimo sezónu.

5.2 UML

V UML jazyce budou namodelovány informace k postupům, kterými se bude uživatel, popřípadě zadavatel, moci pohybovat skrz aplikaci. Ty se předají IT technikům, kteří z těchto kroků umějí vyčíst, co je třeba naprogramovat. UML jazyk je programátorům bližší než klasický verbální požadavek. Tento systém použití neutrálního jazyka prolamuje ledy mezi uživateli a programátory. Málokterý uživatel má představu o tom, co vše musí být zadáno v příkazových řádcích, jen aby se uživatel proklíkl do dalšího kroku. A naopak programátor často správně nerozumí, co přesně uživatel požaduje, protože vše vidí z vlastního úhlu pohledu.

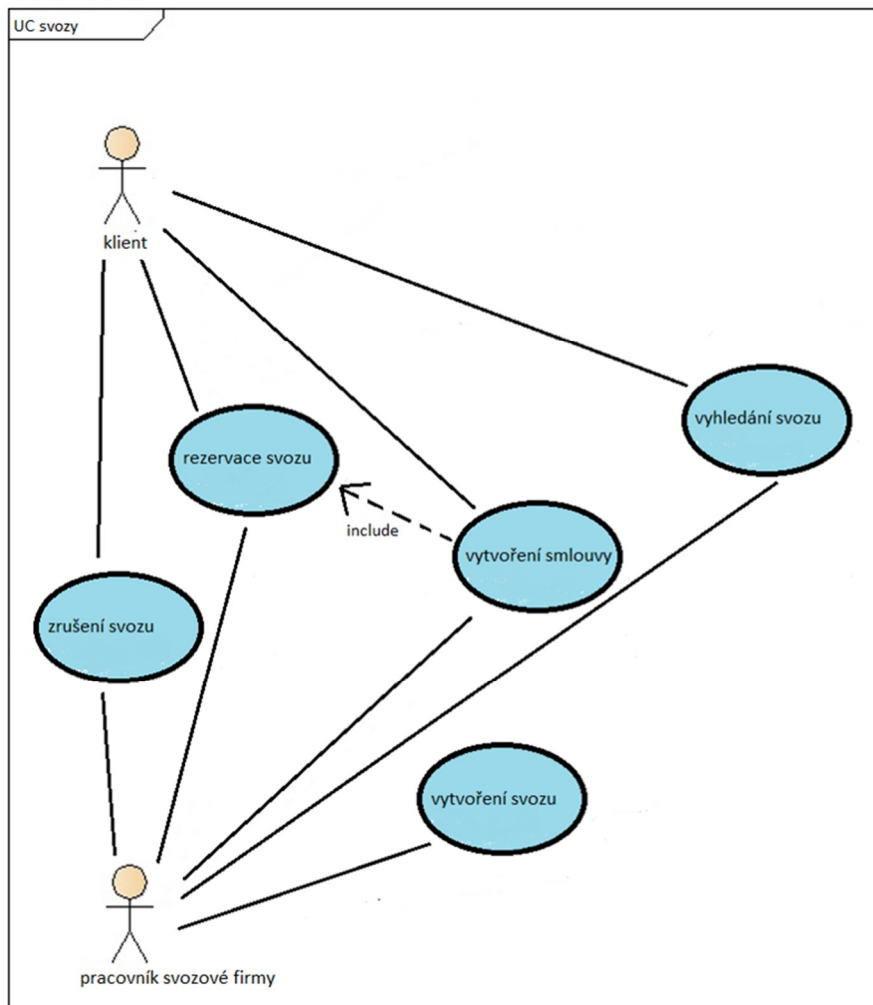
Použitý nástroj Enterprise Architect byl vybrán, jelikož je kompatibilní s MS SQL Server. Oba nástroje se pak dají do výsledného software propojit tak, aby práce na zhotovení nebyla tak náročná. Pro znázornění budou vyobrazené části zakreslené v EA, aby bylo trochu přiblíženo, jak takové modelování vypadá a co se v něm ukazuje. Dále bude přiložen jeden scénář, aby byly vidět jednotlivé kroky, na základě kterých vývojář sepisuje příkazové řádky. Důležité je zmínit, že tento nástroj vyjadřuje pouze chování aplikace. Nezahrnuje to, jak bude vypadat.

USE CASE

V první části bude vysvětleno, co dokáže vyjádřit vypracovaný první model. Zobrazuje, kdo všechno bude s aplikací pracovat, jinak řečeno konečné uživatele. V tomto případě jde o dva uživatele. První je v roli pracovníka svozové firmy a druhý je v roli klienta, poptávajícího svoz. Do znázorněných oválů jsou vepsány činnosti přiřazené k daným rolím.

Je tedy jasné, že pracovník svozové firmy může v software vytvářet různé svozové trasy. Dále když dojde k rezervaci svozu, tak na jejím základě se vygeneruje smlouva k podpisu. Na požadavek od zákazníka po telefonické či emailové komunikaci může pracovník svozové služby zákazníkovi vytvořit rezervaci. Nakonec samozřejmě může i svoz zrušit.

Naproti tomu klient nic nevytváří, ten může svoz vyhledávat, po vyhledávání si může svoz zarezervovat. Na základě rezervace bude zákazníkovi vygenerována a zaslána závazná smlouva k podpisu a potvrzení. A nakonec samozřejmě může i smlouvu o svozu zrušit.



Obrázek 17 USE Case svozy

Zdroj: autor

Pro lepší představu jsou v práci ukázány 2 scénáře pro roli klient. Jsou to všechny kroky, které dělá jak klient, tak i aplikace. Na základě tohoto popisu sestavuje programátor příkazové řádky

Vyhledání svozu

1. Klient se přihlásí na stránky CK
2. Systém nabídne svoz/smlouva/ konec
3. Klient vybere vyhledej svoz
4. Systém nabídne typ svozu
 - 4.1. Systém zobrazí typ svozu: individuální/společný
 - 4.2. Klient vybere požadovaný typ svozu
 - 4.3. Systém potvrdí vložení údajů
5. Systém nabídne místo odjezdu

- 5.1. Systém zobrazí místa (podle abecedy)
- 5.2. Klient vybere místo
- 5.3. Systém potvrdí vložení údajů
6. Systém nabídne datum a ukáže kalendář
 - 6.1. Klient vybere z kalendáře datum
 - 6.2. Systém potvrdí vložení údajů
7. Systém nabídne počet osob
 - 7.1. Systém zobrazí počet osob: 1,2, 3, 4, 5, 6, 7, 8
 - 7.2. Klient vybere požadovaný počet osob
 - 7.3. Systém potvrdí vložení údajů
8. Systém nabídne cenu
 - 8.1. Systém zobrazí cenu: 350 Kč.....X
 - 8.2. Klient vybere požadovanou cenu
 - 8.3. Systém potvrdí vložení údajů
9. Systém zobrazí vložené údaje
10. Klient zadá vyhledat svoz
11. Systém nabídne svozy dle požadavků
12. Klient vybere svoz
 - 12.1. Systém zobrazí svoz - informace a kalkulaci
 - 12.2. Systém nabídne rezervaci/koupit/konec
 - 12.3. Klient vybere konec
16. Systém ukončí práci a znovu nabídne svoz/smlouva/info/konec

Rezervace svozu

1. Klient se přihlásí na stránky
2. Systém nabídne svoz/smlouva/ konec
3. Klient vybere svoz
4. Systém nabídne možnosti svoz
5. Klient zadá požadavky na svoz
6. Systém nabídne svozy dle požadavků
7. Klient vybere svoz
 - 7.1. Systém zobrazí svoz - informace a kalkulaci
 - 7.2. Systém nabídne rezervaci/koupit/konec
 - 7.3. Klient vybere rezervace

- 7.4. Systém zobrazí rezervační tabulku
 - 7.5. Klient vyplní tabulku a zadá uložit
 - 7.6. Systém uloží údaje a vytvoří přihlašovací údaje klienta
 - 7.7. Systém potvrdí rezervaci a zobrazí přihlašovací údaje klienta
 - 7.8. Systém znovu nabídne rezervace/koupit/konec
8. Klient ukončí práci
9. Systém ukončí práci a znovu nabídne svoz/ smlouvu/konec

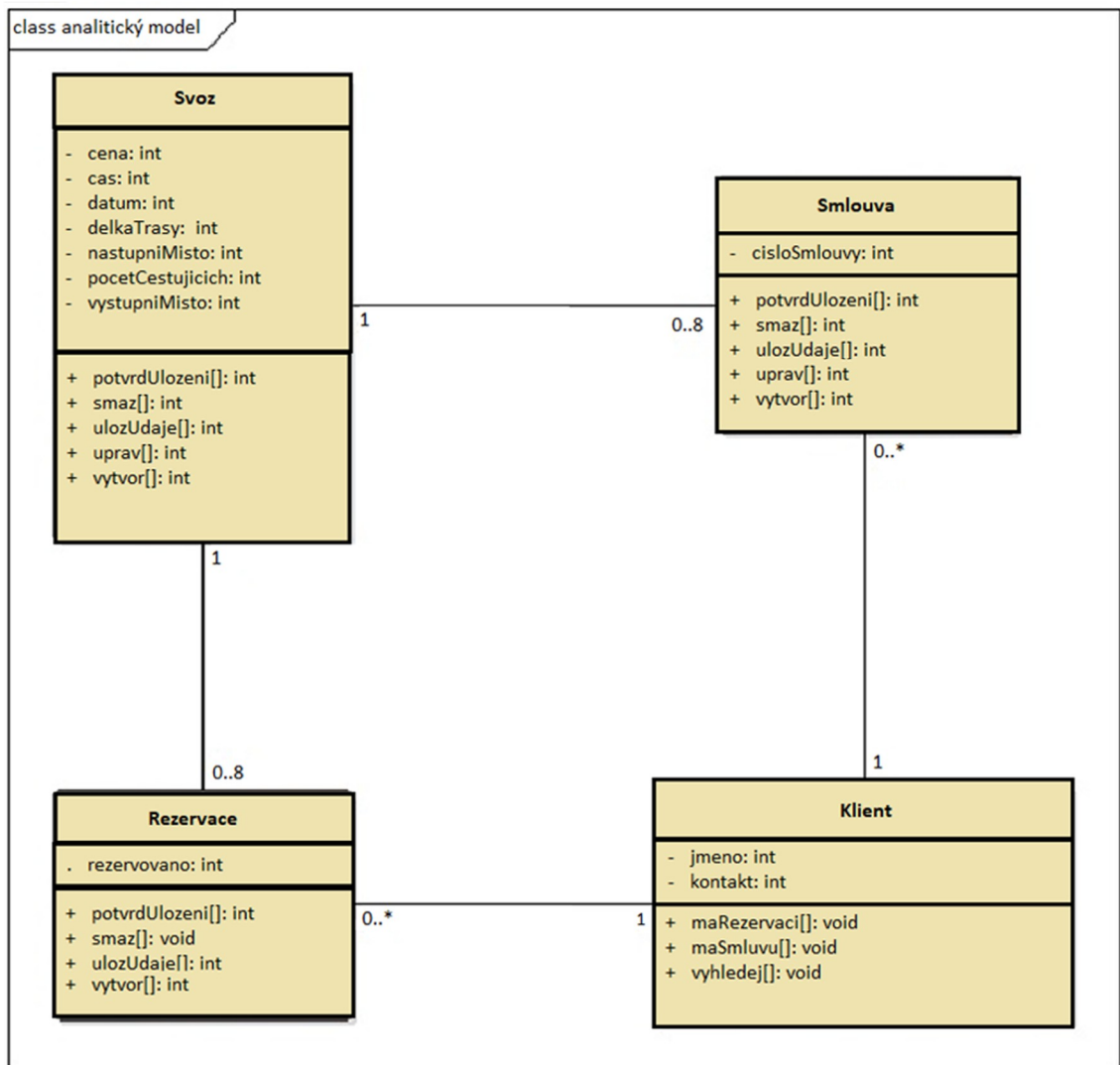
Modely tříd

Modelů tříd je více typů, v práci byly použity 3 nejčastější. Modely se zaměřují na jednotlivé předměty. V případě tohoto zpracování je zde – klient, pracovník svozové firmy, svoz, rezervace, smlouva, se kterými se pracuje. Uvádějí se zde jejich popisy, to, co lze v nich dělat a jaké mají mezi sebou vztahy.

Trochu odlišným modelem je class analytický model tříd. Zde je rozdělení na dva druhy. Na aplikační logiku a na prezentační logiku. V aplikační tabulce jsou procedury, které vykonává aplikace sama. Najdeme zde všechna nabídní, odešli, potvrď, smaž, ukonči, uprav, vyhledej, vytvoř, zkontroluj. Všechny tyto příkazy jsou posílány do aplikace a na základě nich ona provádí činnost, jejíž výsledek pak spadá do druhé tabulky. Tou je tabulka prezentační, která zahrnuje všechna zobraz.

V dalším modelu, nazývaném class analytický model, je znázorněn vztah mezi klientem a svozem, který je propojen rezervací a smlouvou. Čísla na koncích propojujících os označují množství možných vztahů. Klient je vždy 1, ten si může udělat 0 až X rezervací, proto je uvedeno 0..*. To samé je ve vztahu klient se zájezdem, opět vždy pouze jeden klient a 0 až X smluv. Z druhého úhlu pohledu je zájezd. Stejně jako klient i svoz je vždy jeden. Rozdíl u svozu je ten, že nemusí být vůbec rezervován a nasmlouván, ale může mít až 8 rezervací i smluv. Toto číslo je vyjádřené tím, že vozidla mají maximální počet míst 8 + řidič. Více rezervací, a tedy ani smluv, se nikdy nemůže na jeden svoz dostat.

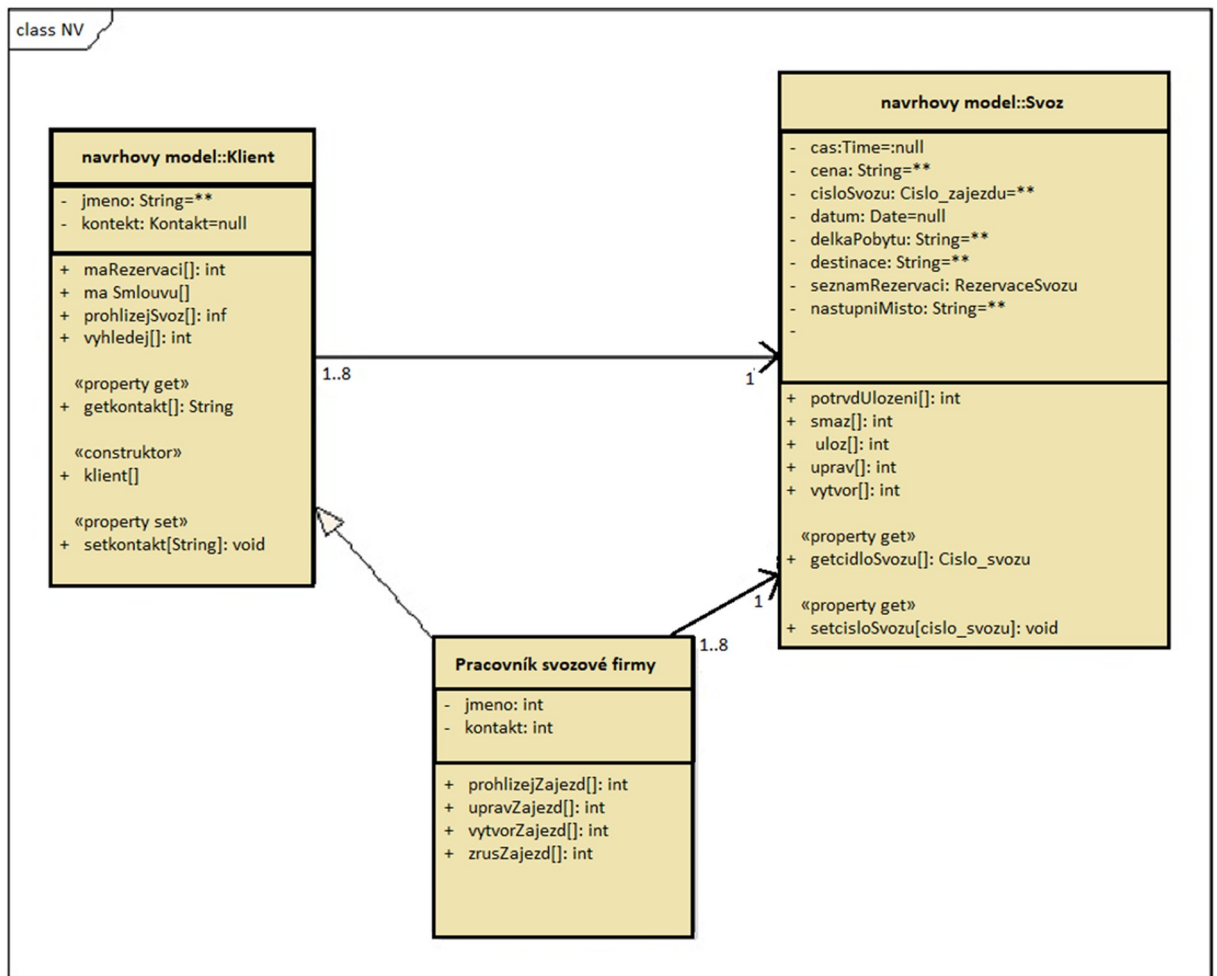
V tomto modelu je také vidět, jak daná třída vypadá a co v ní lze dělat. Ve vrchní kolonce je název, pod ním v sektoru je popis dané třídy, nazývají se veřejné atributy, které jsou vždy značené -. Jsou v nich hodnoty, podle kterých se dá třída popsat, abychom ji mohli vyhledat. Ve spodním sektoru jsou úkony, nazývané atributy soukromé, znázorňují, co vše se dá s danou třídou dělat. Vždy mají označení +.



Obrázek 18 Analytický model

Zdroj: autor

Poslední model tříd uváděný v této práci je class návrhový model. Zde je zobrazen vztah klienta a svozu. Značí jeden konkrétní svoz, který má vztah ke klientovy nebo k pracovníkovy svozové firmy. Jeden svoz má 1 až 8 míst k obsazení proto vztah ukazuje na straně klienta že může objednat 1 až 8 míst v jednom svozu. Totéž je u vztahu s pracovníkem SF. To je i viditelné ve vztahu klient a pracovník SF. Je zde vyznačena dědičnost. To ukazuje, že pracovník zadává požadavek na svoz pouze na poptávku klientem.



Obrázek 19 Návrhový model

Zdroj: autor

5.3 Celkové zhodnocení software

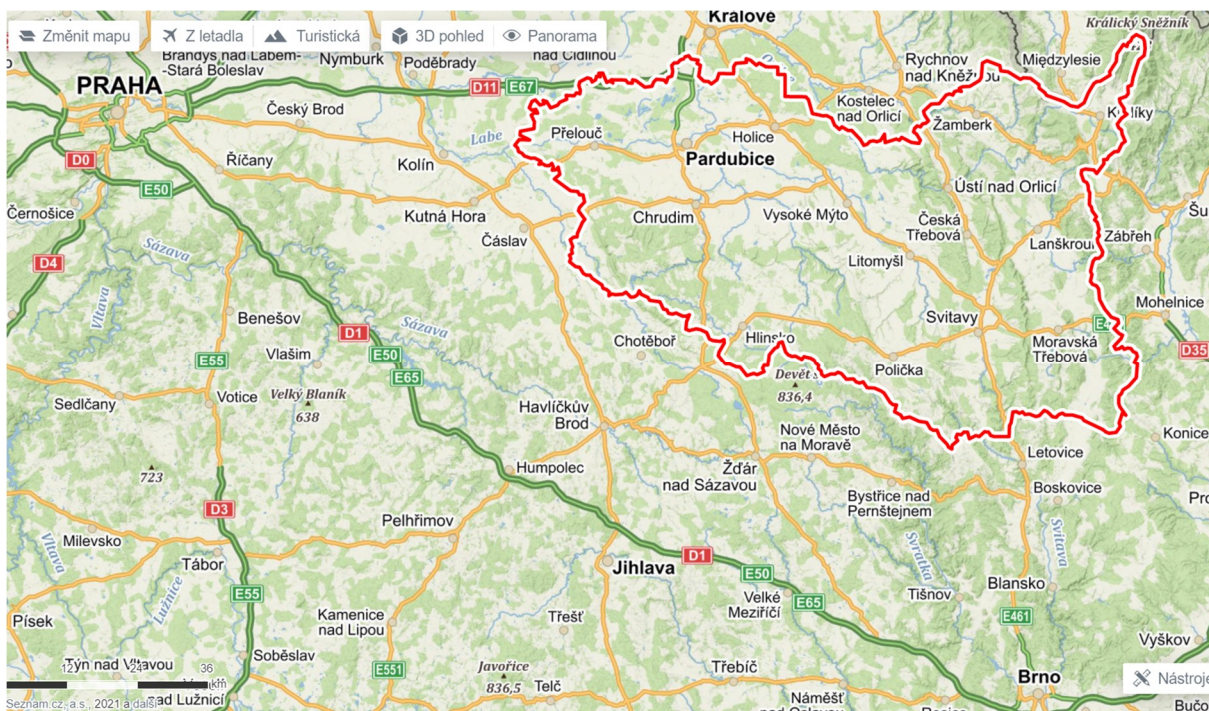
Software s aplikací je tedy přednostně určen pro koncové zákazníky, kteří jinak nemají možnost individuálně poptat dopravu k jejich zájezdu. Měli by pouze možnost objednat si taxi, které by je vyšlo na úplně jinou cenu. Super také je, že jelikož je aplikace určena všem, je velmi jednoduchá v užívání.

Pro cestovní agentury je tento program užitečným přínosem, protože jim zajistí zvýšení přísunu zákazníků z míst ze kterých se špatně dopravuje na letiště nebo ke kmenovému autobusu. Cestovní agentury by jinak musely sestavovat svozy individuálně podle zájezdů ke kterým se zákazníci přihlásí. V praxi bylo vždy řešeno, že si zákazníci již při koupi zájezdu zadávali, zda svoz využijí. V hodně případech se ovšem stávalo, že se nenaplnil požadovaný počet cestujících pro uskutečnění svozu. Poslední dobou byli v kancelářích častěji poptávány tyto služby, avšak cestovní kanceláře si po období pandemie nemohou dovolit nové pořizování vozových parků a ostatních výdajů s tím spojených. Výhodou externí firmy je nejen snížení

nákladů, ale i poskytování menších vozů pro menší množství cestujících. Ve vyhotoveném software si tedy může agentura buď dopředu nasmlouvat určité vozy v určitých termínech, kde si pracovníci sami navolí, zda požadavek zákazníka mohou obsadit. Druhou možností je zavést odkaz do programu ve svých stránkách, kde mají za každý uskutečněný svoz malinkou provizi v hodnotě 2 procent z ceny svozu. Tudíž rozšíří svou nabídku ostatních služeb a místo aby je to něco stálo si ještě malinko přilepší.

6 OBLAST POSKYTOVÁNÍ SVOZOVÝCH SLUŽEB

Pro důkladnější zpracování byla vybrána pouze určitá oblast, ve které je plánováno služby pro začátek nabízet. Vyznačená oblast byla vybrána z jistých důvodů. Jedním z nich bylo zjišťování informací ohledně svozů z historického hlediska. Což znamená, že cestovní kancelář M jenž poskytla svá data a zkušenosti provozovala své svozy ve stejném územním rozsahu. Druhým důvodem je předpokládané sídlo firmy v Pardubickém kraji, který je samotným středem vytyčené oblasti.



Obrázek 20 Mapa řešené oblasti

Zdroj: Mapy.cz

Ze znázorněné oblasti byli pro zpracování vybraná větší města, která budou stěženy pro vyhledávací v aplikaci a zároveň pro případné sestavení pevných svozových tras. V základu je počítáno s Pardubickým krajem, ke kterému jsou přidružena další větší města po trase do míst určení odjezdů/odletů a příjezdu/příletu. Takový způsob dříve využívala i cestovní kancelář Z. Měla ve svém katalogu již pevně stanovené svozové trasy a k nim přiřazené ceny. Zákazníci si při vybírání zájezdu rovnou mohou vybrat od zda využijí svoz a tato částka se rovnou započítává do ceny zájezdu.

Pro vymezení svozových tras bylo zpracování základní rozdělení, které lze na základě nasmlouvaných podmínek různě měnit a přizpůsobovat. Oblast je v této práci zachována jako v prvním případě, kde bylo popsáno, jak postupovat při vývoji aplikace/programu. Tento typ

nabídky je vysloveně určen pro cestovní kanceláře/agentury. Výhodou je, že svozy nemusí plánovat na poslední chvíli a mají přednostně zabukovány vozy, aby měli jistotu, že daný svoz bude uskutečněn. Kancelář si pak pouze hlídá obsazenost, popřípadě může požádat o navýšení kapacity.

Na základě dat z cestovní kanceláře Z je zvoleno pevné sestavení tras, které si cestovní kancelář vloží do svých internetových stránek a do tištěných katalogů. Dle obsazenosti, lze případně vynechat některé města, nepřichází však v úvahu přidávat města, která nejsou v nabídce.

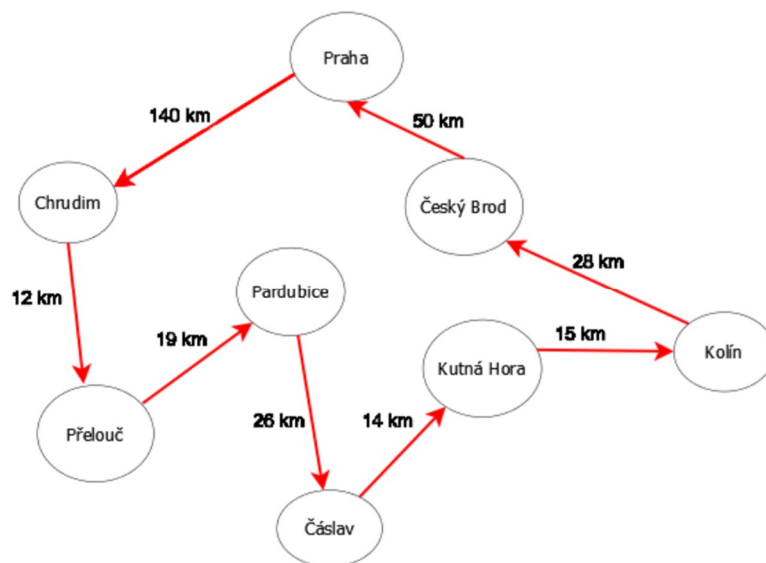
Nejprve bylo v záměru použít Clarke Wrightovu, pro vypočítání vhodného trasování. Nakonec však bylo uplatněno map na seznamu, které již samy ukazují jak délky tras, tak i dobu trvání cesty. Ukazují i alternativní možnosti, proto je mnohem snadnější si vybrat, která trasa bude využívána. Podle tohoto nástroje byly vypočítány délky tras a zakresleno jejich základní rozdělení.

6.1 Rozdělení pevných svozových tras

V této části práce je aplikováno rozdělení prvních čtyř základních tras metodou tvorby grafů, která pomáhá ve správném vypočtení trasy a v lepší přehlednosti. Tato metoda se často užívá hlavně v logistickém plánování. Je podstatná Z hlediska finančního a zároveň časového. Je to pouze vzorový návrh, kterým se firma nabízející svozové služby bude představovat.

Trasy ve vybrané oblasti:

1. Severozápadní trasa

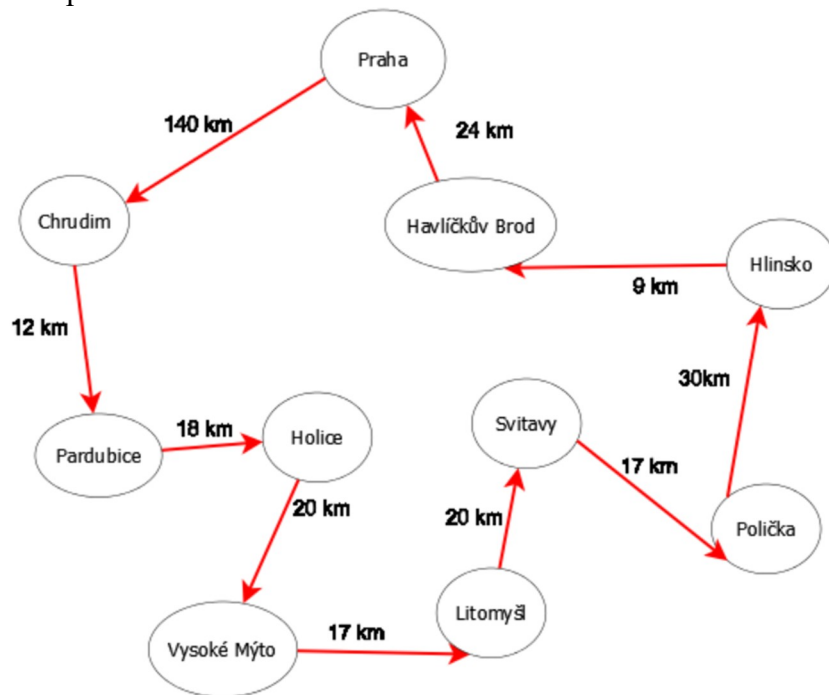


Obrázek 21 Trasa 1

Zdroj: autor

Zde je vyznačena první vzorová trasa o délce 302 km. Je to základní verze trasy, která se dá přizpůsobit podle zájemců. Pokud by se nikdo nehlásil v Pardubicích a Přelouči trasa by vedla přímo na Čáslav a byla by celkem jen 280 km. Pokud by vypadla Čáslav cesta by se zkrátila na 289 km a pokud by s Čáslaví nenastupoval nikdo i v Kutné hoře trasa by byla 277 km. Jiným způsobem se ukrátit nedá. Časová rezerva pro cestu by se pro jistotu neměnila, jelikož nejsou rozdíly až tak znatelné.

2. Jihozápadní trasa

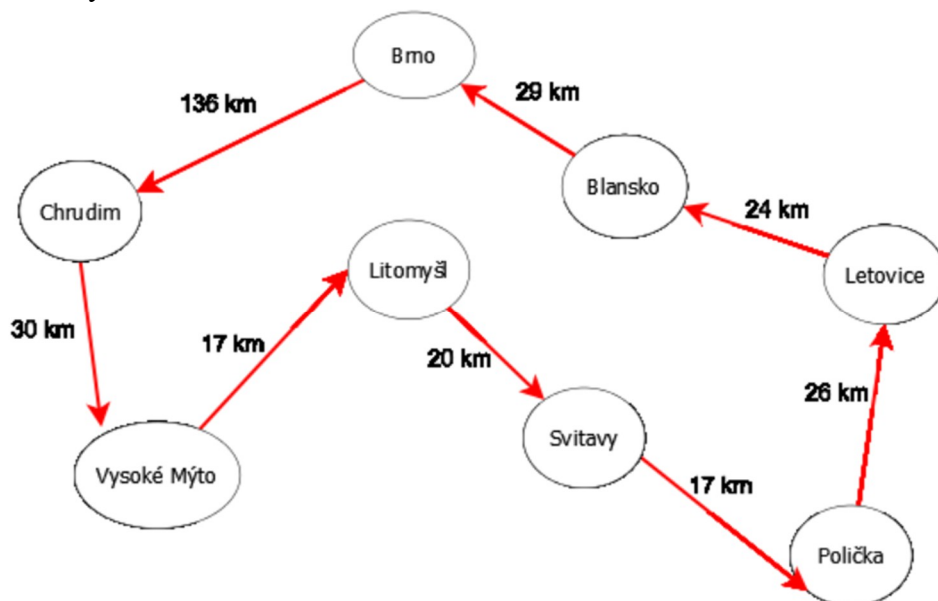


Obrázek 22 Trasa 2

Zdroj: autor

Zde je vyznačena druhá svozová trasa o délce 307 km. Je to základní verze trasy, která se dá opět přizpůsobit podle zájmů CK. Pokud by vypadly z trasy Svitavy cesta by se zkrátila o 17 Km na 290 km. Pokud by se nezastavovalo ani ve Svitavách ani v Poličce cesta by se ukrátila ještě více na pouhých 283km. . Pokud by nikdo nenastupoval v Litomyšli, Svitavách a v Poličce trasa by byla o celých 41km kratší tedy pouze 266km. V ostatních případech je vždy trasa stejná jen doba svozu by se malinko urychlila. Časová rezerva pro cestu by se pro jistotu neměnila, jelikož nejsou rozdíly až tak znatelné.

3. Severovýchodní trasa

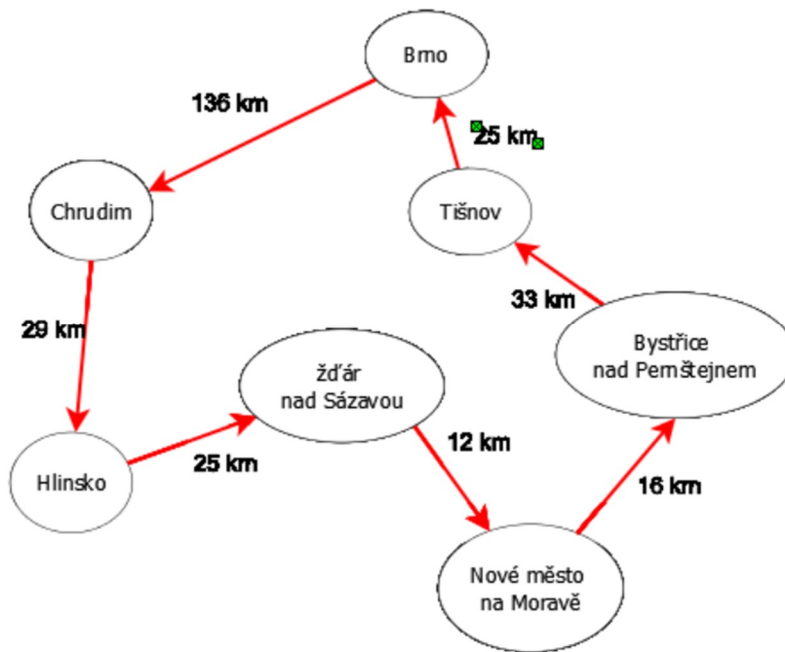


Obrázek 23 Trasa 3

Zdroj: autor

Další je vyznačena třetí svozová trasa o délce 299 km. Je to základní verze trasy, která se dá opět přizpůsobit podle požadavků CK. Pokud by se nikdo ze zákazníků nehlásil k nástupu v Blansku trasa by vedla přímo z Letovic do Brna a byla by celkem 288 km, což je o 11km kratší trasa. Pokud by vypadla z trasy Polička cesta by se zkrátila o 17 Km na 282 km. Poslední odlišná trasa je bez Poličky a Blanska ta by byla kratší o celých 28km. V ostatních případech je vždy trasa stejná jen doba svozu by se malinko urychlila. Časová rezerva pro cestu by se pro jistotu neměnila, jelikož nejsou rozdíly až tak znatelné.

4. Jihovýchodní trasa



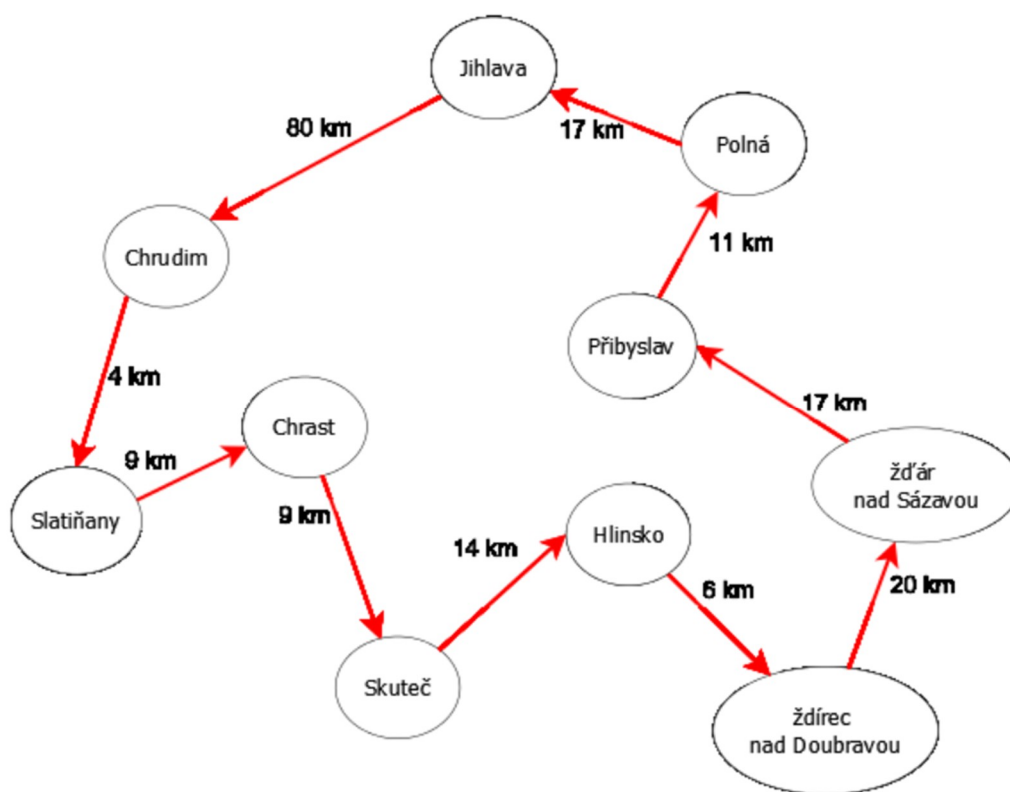
Obrázek 24 Trasa 4

Zdroj: autor

Zde je vyznačena čtvrtá navrhovaná svozová trasa o délce 276 km. Je to opět základní verze trasy, která se dá přizpůsobit podle zájmů CK. V tomto případě by jediné zkrácení cesty bylo pokud by se nehlásili zákazníci v Bystřici nad Pernštejnem, trasa by se však zkrátila o pouhých 8km. V ostatních případech je vždy trasa stejná jen doba svozu by se malinko urychlila. Časová rezerva pro cestu by se pro jistotu neměnila, jelikož nejsou rozdíly až tak znatelné.

Takto byly vymyšleny první nabízené trasy určené k nabídce svozových tras pro cestovní kanceláře nabízející letecké zájezdy. Samozřejmostí je, že každá smlouva v takové oblasti se dělá přímo na domluvu, jelikož požadavky jsou u každé CK individuální. A však je krásně nastíněno, jak to má vypadat a jak se dá různorodě svozy transformovat.

5. severní trasa A

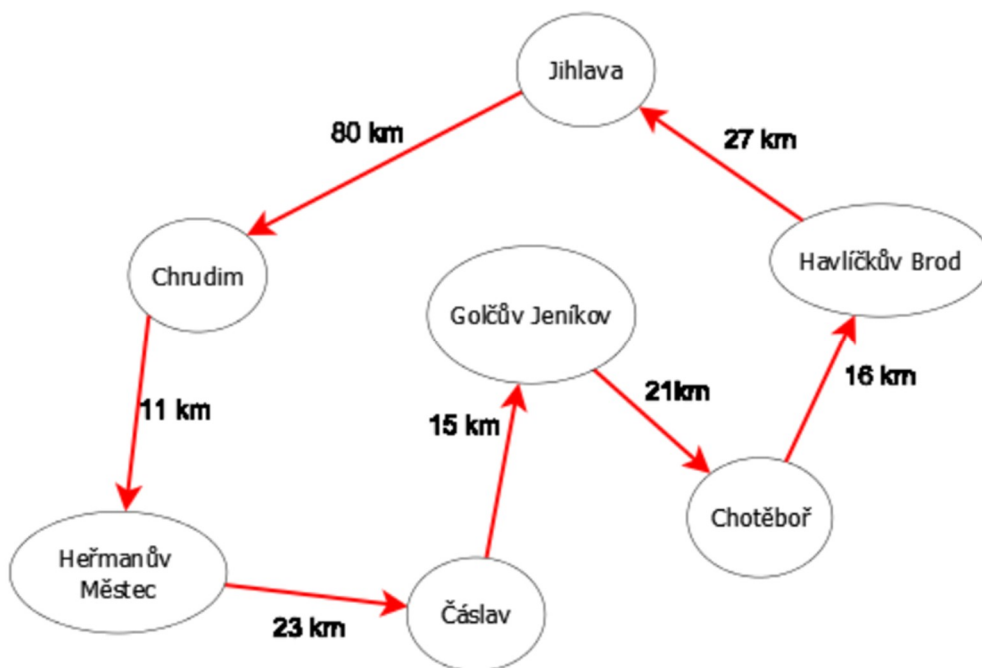


Obrázek 25 Trasa 5

Zdroj: autor

Zde je vyznačena další svozová trasa o délce 193 km. Je to trasa vytvářená pro autobusové zájezdy, jenž mají zastávku ve městě Jihlava. Základní verze trasy se dá opět přizpůsobit podle zájmů CK. Pokud by vypadla z trasy Skuteč cesta by se zkrátila o 5 km na 188 km. Pokud by se nezastavovalo ani v Hlinsku ani v Chrasti cesta by se ukrátila ještě více na 174 km. . Pokud by nikdo nenastupoval ve všech předtím zmíněných městech a Žďáru nad Sázavou trasa by byla o celých 36 km kratší tedy pouze 157 km. V ostatních případech je vždy trasa stejná jen doba svozu by se malinko urychlila. Časová rezerva pro cestu by se pro jistotu neměnila, jelikož nejsou rozdíly až tak znatelné.

6. severní trasa B



Obrázek 26 Trasa 6

Zdroj: autor

Zde je vyznačena poslední svozová trasa o délce 187 km. Je to opět trasa vytvářená pro autobusové zájezdy, jenž mají zastávku ve městě Jihlava. Základní verze trasy se dá opět přizpůsobit podle zájmů CK. Pokud by vypadla z trasy Chotěboř cesta by se zkrátila o 11 km na 176 km. Pokud by se nezastavovalo v Heřmanově Městci ani v Čáslavi cesta by se ukrátila o 8 km na 174 km. . Pokud by nikdo nenastupoval v Heřmanově Městci, Čáslavi a v Golčově Jeníkově trasa by byla o 11 km kratší tedy pouze 176 km. V ostatních případech je vždy trasa stejná jen doba svozu by se malinko urychlila. Časová rezerva pro cestu by se pro jistotu neměnila, jelikož nejsou rozdíly až tak znatelné.

7 STRATEGICKÉ ZHODNOCENÍ

Na základě provedených analýz bylo posouzeno, jakých strategických hodnot by se potencionální firma vcházející na trh s nabídkou svozových tras měla držet. V první řadě je cíleno na tři sektory: koncový zákazník, cestovní agentura a cestovní kancelář.

7.1 Pro individuální/koncové zákazníky:

Tento cíl byl vyhodnocen jako stěžejní, jelikož je třeba jít s dobou a tyto služby by se v dané formě vyskytly jako první na trhu. V dnešní moderní době technologií, jsou služby doprovázená vlastním software a mobilní aplikací velmi žádané a populární. Jedná se o zcela nový projekt, u něhož je samozřejmě velmi mnoho práce a investic, protože nápady, postupy i vše ostatní je tvořeno od nuly. Je zde však veliký potenciál nejen kladného zaběhnutí, ale zároveň i postupného rozvíjení a rozšiřování se do dalších oblastí. Není zde určen čas, kdy si má zákazník svoz objednat, jako je standardem při objednání v CK, kde je to vázáno přímo na den závazné rezervace zájezdu. Je zde libovolně na rozhodnutí každého zákazníka zda a kdy uplatní možnost poplat, rezervovat a objednat svoz. Omezení je pouze v kapacitním rozsahu, kde firma neručí za to, že když si zákazník zadá vyhledání dopravy bude požadovaný čas a kapacita k dispozici.

7.2 Pro cestovní agentury:

Tento druhý cíl by se mohl i zaznamenat jako podmínka prvního cíle. Vše je zajištěno naprosto stejně jako v prvním bodě. Koncový zákazník naprosto nerozezná rozdíl zda si objedná svoz v aplikaci nebo u cestovní agentury. Agentura má stejný prostor jen za podmínky, že vloží odkaz na vytvořený program do svých webových stránek, má navíc bonus 2% provize za prodej. Sice to není mnoho, ale naláká si klientelu na možnost svozu a nedělá to za darmo ani na úkor svých prostředků.

7.3 Pro cestovní kanceláře:

Jsou vytvářeny dynamické trasy. Tyto trasy mají svůj pevný stabilní základ, který si cestovní kancelář zanesou do katalogu a na webové stránky. Trasy jsou dynamické v tom, že pokud se v některých stanovištích zákazníci nezaregistrují, tak je možnost toto místo vynechat anebo ho prostě jen projet. Pro cestovní kanceláře to přináší úspornější možnosti a také méně práce.

ZÁVĚR

Cílem této diplomové práce bylo navrhnout praktické možnosti pro založení potencionálního podnikání, ve kterém se uplatní možnost plánování tras. Důležitou myšlenkou je využití vozů pro řídičskou skupinu B. Toto rozhodnutí usnadňuje vstupní bariéry do daného odvětví podnikání a zároveň umožňují větší rozsah působení a zároveň větší pružnost v alternativním využití.

V kapitole 3 Analýzy okolního a vnitřního prostředí se podrobněji zabývalo daty sesbíraných z mnoha zdrojů v knihách na internetu z dotazníků a zároveň i z vypomáhajících cestovních kanceláří. Bylo zjišťováno, jak obdobné služby fungovaly v minulosti, jak by se daly využít v dnešní době, která snad je opět na cestě k rozkvětu. Zároveň bylo zjišťováno, jaký zájem by byl případně u konečných zákazníků a za jakých podmínek.

V kapitole 4. se zkráceně pomocí marketingového mixu 6P prošly jednotlivé součásti, které jsou nezbytně propojeny pro správnou funkčnost při záměru nového podnikání.

V kapitole 5 bylo zmíněno, jak je nutné mít správné databázové zpracování, které se využije v dalších krocích pro uskutečnění záměru prvního, a to vytvoření aplikace pro individuální dopravu. Na základě a popisů pomocí znázornění příkladů v UML jazyce byly vypsány dva příklady vyhledávacích příkazových řádků, které jsou srdcem aplikace. V další části bylo znázorněno a popsáno, jak se má systém chovat a jaké je propojení systém, zákazník a dopravce.

V kapitole 6 se zaměřilo na strategii určenou cestovním kancelářím, aby ji mohly jako službu nadstandartní vložit do své pevné nabídky s garancí proveditelnosti.

V poslední 7 kapitole byla popsána rozhodnutí záměrů a jejich odůvodnění. To mělo samo o sobě vyhodnotit záměry, které vyplývají ze všech předešlých kapitol.

SEZNAM POUŽITÝCH KNIŽNÍCH ZDROJŮ

- (1) BULÍČEK, Josef. Modelování technologických procesů v dopravě. Pardubice: Univerzita Pardubice, Dopravní fakulta Jana Pernera, 2011. Monografie. ISBN 978-80-7395-442-0.
- (2) ČERNÁ, Anna a Jan ČERNÝ. Teorie řízení a rozhodování v dopravních systémech. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2004. ISBN 80-86530-15-9.
- (3) CENEK, Petr Valent Klíma a Jaroslav Janáček. Optimalizace dopravních a spojových procesů. Žilina: Vysoká škola dopravy a spojov v Žilině, 1994. ISBN 80-7100-197-X
- (4) KERŤKOVSKÝ, Miloslav a Oldřich Vykypěl. Strategie řízení - teorie pro praxi. Praha: C.H. Beck, 2002. ISBN 807179-578-X
- (5) BOWMAN, Cliff. Strategický management. Praha: Grada Publishing, spol s.r.o., 1996- ISBN 80-7169-230-1
- (6) ŘEZNÍČEK, Bohumil a Pavel Šaradín. Marketing v dopravě. Praha: Grada Publishing, spol s.r.o., 2001. ISBN 80-247-0051-4
- (7) ZURYNEK, Josef, Lubomír Zelený a Michal Mervart. Dopravní procesy v cestovním ruchu. Praha: ASPI, a.s., 2008 ISBN 978-80-7357-335-5
- (8) GARROW, Laurie A. Discrete choice modelling and air travel demand: theory and applications. Farnham, Surrey: Ashgate, 2010. ISBN 978-0-7546-7051-3. GARROW, Laurie A. Discrete choice modelling and air travel demand: theory and applications. Farnham, Surrey: Ashgate, 2010. ISBN 978-0-7546-7051-3.
- (9) KUNEŠOVÁ, Eva a Blanka FARKOVÁ. Technika zahraničních zájezdů. 2., upr. a rozš. vyd. Praha: Idea servis, 2004. ISBN 80-85970-44-9
- (10) ZURYNEK, Josef, Lubomír ZELENÝ a Michal MERVART. Dopravní procesy v cestovním ruchu. Praha: ASPI, 2008. ISBN 978-80-7357-335-5

SEZNAM POUŽITÝCH INTERNETOVÝCH ZDROJŮ

- (11) VAGNER, Václav. Optimalizace tras autodopravce v ČR pro zákazníky s pracovními oděvy, čistícími rohožemi a hygienou. Pardubice. 2019. [online]. [cit. 2020-11-19].
Dostupné z:
https://dk.upce.cz/bitstream/handle/10195/73124/WagnerV_OptimalizaceTras_JN_2019.pdf?sequence=1
- (12) MACHÁŇ, Miroslav, Optimalizace linek provozovaných na základě objednávek obchodních center v Plzni. Pardubice. 2012. . [online]. [cit. 2020-12-09]. Dostupné z:
https://dk.upce.cz/bitstream/handle/10195/46200/MachanM_OptimalizaceLinek_NK_2012.pdf?sequence=3
- (13) KOČMÁNEK, Vít Autobusy na zavolání v IDS Jihomoravského kraje. Pardubice 2019. [online]. [cit. 2020-11-03]. Dostupné z:
https://dk.upce.cz/bitstream/handle/10195/71431/KocmanekV_Autobusy_Na_Zavolani_RH_2018.pdf;jsessionid=C958CA7C9755E22019AF06609D049499?sequence=1
- (14) Elektromobili. [online].[cit. 2021-08-11]. Dostupné z: <https://fdrive.cz/clanky/na-kolik-kc-vas-podle-adac-vyjde-100-km-jizdy-s-elektromobilem-6395>
- (15) Porterův model. . [online]. [cit. 2021-04-25]
Dostupné z: https://wiki.knihovna.cz/index.php/Porter%C5%AFv_model
- (16) Diagram tříd. [online].[cit. 2021-05-15].Dostupné z: <https://www.visual-paradigm.com/guide/uml-unified-modeling-language/what-is-class-diagram/>
- (17) Demografie.Dostupné . [online].[cit. 2021-05-15].Dostupné z
<https://www.czso.cz/csu/x/demograficka-nej-obci-pardubickeho-kraje-v-roce-2019>
- (18) Dotazník. . [online]. Dostupné z:
<https://www.click4survey.cz/s4/43845/2854428?fbclid=IwAR3iDF7bczaFL82s-a7iiT6vFfz60lpAs97zX4bsCxoTgtMDioarLMFYCbQ>

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha A Dotazník (pro potenciální) zákazníky

Příloha B sestavení databázového souboru pro zadávání SQL příkazových řádků

DOTAZNÍK pro (potencionální) zákazníky	
Ohledně svozových tras k zájezdům	
Využil/a jste někdy svozovou službu?	ANO NE NE, ale uvažoval/a jsem o tom
Pokud ano	
Využil/a jste svoz u zájezdu	autobusového leteckého
Doporučil/a byste tuto službu	ANO NE NEVÍM
Nevyužil/a-li jste svoz	
Příčinou nevyužití svozu bylo	a) bydliště v místě odletu či na hlavní trase autobusu b) preference vlastního zajištění přepravy c) cena svozu d) žádná nabídka svozu e) jiná možnost
U leteckého zájezdu byste preferoval/a	
	a) vlastní dopravu s parkováním na letišti b) dopravení známými či příbuznými c) dopravení se veřejnou dopravou (vlak, bus) d) svoz zajištěný CK e) jiný způsob
U autobusového zájezdu byste preferoval/a	
	a) cestu kmenovým autobusem s časovou ztrátou (několik hodin) b) svoz s pohodlím a ukrácením času c) vlastní dopravu ke kmenovému autobusu d) jiný způsob
Kolik jste ochotný/á zaplatit za svoz?	a) 200Kč/os/100km

	<ul style="list-style-type: none"> b) 350Kč/os/100km c) 500Kč/os/100km d) 1000Kč/os/100km e) neplatil/a bych za svoz
Je pro Vás zajímavější využít svoz	<ul style="list-style-type: none"> a) přímo od domu b) z obce či města bydliště c) ze svozového místa do 10 km d) ze svozového místa do 20 km e) ze svozového místa do 30 km
Při přestupu svoz na kmenový autobus/ letadlo jsem ochoten/na vyčkat	<ul style="list-style-type: none"> a) nezbytnou dobu ANO, max. dva b) 60 minut c) 120 minut
Byl dotazník srozumitelný?	<p>ANO</p> <p>NE</p> <p>ANO s výhradami</p>
Máte nějaký komentář či dodatek ke svozům?	
Velice děkuji za vyplnění.	

Příloha B

město_cil	cas_odjezdu	KM	cena_5_az_9_osob	mesto_start
Pardubice	1	10	260	300 Chrudim
Pardubice	2	10	260	300 Chrudim
Pardubice	3	10	260	300 Chrudim
Pardubice	4	10	260	300 Chrudim
Pardubice	5	10	260	300 Chrudim
Pardubice	6	10	260	300 Chrudim
Pardubice	7	10	260	300 Chrudim
Pardubice	8	10	260	300 Chrudim
Pardubice	9	10	260	300 Chrudim
Pardubice	10	10	260	300 Chrudim
Pardubice	11	10	260	300 Chrudim
Pardubice	12	10	260	300 Chrudim
Pardubice	13	10	260	300 Chrudim
Pardubice	14	10	260	300 Chrudim
Pardubice	15	10	260	300 Chrudim
Pardubice	16	10	260	300 Chrudim
Pardubice	17	10	260	300 Chrudim
Pardubice	18	10	260	300 Chrudim
Pardubice	19	10	260	300 Chrudim
Pardubice	20	10	260	300 Chrudim
Pardubice	21	10	260	300 Chrudim
Pardubice	22	10	260	300 Chrudim
Pardubice	23	10	260	300 Chrudim
Pardubice	24	10	260	300 Chrudim
Pardubice	1	25	650	750 Heřmanův Městec
Pardubice	2	25	650	750 Heřmanův Městec
Pardubice	3	25	650	750 Heřmanův Městec
Pardubice	4	25	650	750 Heřmanův Městec
Pardubice	5	25	650	750 Heřmanův Městec
Pardubice	6	25	650	750 Heřmanův Městec
Pardubice	7	25	650	750 Heřmanův Městec
Pardubice	8	25	650	750 Heřmanův Městec
Pardubice	9	25	650	750 Heřmanův Městec
Pardubice	10	25	650	750 Heřmanův Městec

Pardubice	11	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	12	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	13	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	14	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	15	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	16	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	17	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	18	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	19	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	20	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	21	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	22	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	23	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	24	25	650	750	Heřmanův Městec
Pardubice	1	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	2	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	3	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	4	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	5	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	6	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	7	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	8	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	9	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	10	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	11	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	12	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	13	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	14	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	15	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	16	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	17	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	18	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	19	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	20	20	520	600	Slatiňany

Pardubice	21	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	22	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	23	20	520	600	Slatiňany
Pardubice	24	20	520	600	Slatiňany
					Hrochův
Pardubice	1	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	2	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	3	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	4	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	5	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	6	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	7	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	8	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	9	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	10	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	11	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	12	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	13	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	14	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	15	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	16	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	17	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	18	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	19	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	20	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	21	30	780	900	Týnec
					Hrochův
Pardubice	22	30	780	900	Týnec

Pardubice	23	30	780	900	Hrochův Týnec
Pardubice	24	30	780	900	Hrochův Týnec
Pardubice	1	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	2	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	3	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	4	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	5	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	6	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	7	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	8	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	9	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	10	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	11	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	12	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	13	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	14	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	15	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	16	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	17	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	18	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	19	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	20	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	21	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	22	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	23	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	24	45	1170	1350	Pčelouč
Pardubice	1	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	2	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	3	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	4	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	5	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	6	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	7	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	8	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	9	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	10	30	780	900	Lázně Bohdaneč

Pardubice	11	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	12	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	13	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	14	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	15	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	16	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	17	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	18	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	19	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	20	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	21	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	22	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	23	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	24	30	780	900	Lázně Bohdaneč
Pardubice	1	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	2	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	3	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	4	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	5	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	6	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	7	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	8	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	9	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	10	40	1040	1200	Opatovice na Labem

Pardubice	11	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	12	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	13	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	14	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	15	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	16	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	17	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	18	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	19	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	20	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	21	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	22	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	23	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	24	40	1040	1200	Opatovice na Labem
Pardubice	1	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	2	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	3	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	4	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	5	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	6	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	7	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	8	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	9	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	10	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	11	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	12	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	13	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	14	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	15	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	16	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	17	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	18	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	19	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	20	45	1170	1350	Býšť

Pardubice	21	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	22	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	23	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	24	45	1170	1350	Býšť
Pardubice	1	25	650	750	Sezemice
Pardubice	2	25	650	750	Sezemice
Pardubice	3	25	650	750	Sezemice
Pardubice	4	25	650	750	Sezemice
Pardubice	5	25	650	750	Sezemice
Pardubice	6	25	650	750	Sezemice
Pardubice	7	25	650	750	Sezemice
Pardubice	8	25	650	750	Sezemice
Pardubice	9	25	650	750	Sezemice
Pardubice	10	25	650	750	Sezemice
Pardubice	11	25	650	750	Sezemice
Pardubice	12	25	650	750	Sezemice
Pardubice	13	25	650	750	Sezemice
Pardubice	14	25	650	750	Sezemice
Pardubice	15	25	650	750	Sezemice
Pardubice	16	25	650	750	Sezemice
Pardubice	17	25	650	750	Sezemice
Pardubice	18	25	650	750	Sezemice
Pardubice	19	25	650	750	Sezemice
Pardubice	20	25	650	750	Sezemice
Pardubice	21	25	650	750	Sezemice
Pardubice	22	25	650	750	Sezemice
Pardubice	23	25	650	750	Sezemice
Pardubice	24	25	650	750	Sezemice
Pardubice	1	50	1300	1500	Holice
Pardubice	2	50	1300	1500	Holice
Pardubice	3	50	1300	1500	Holice
Pardubice	4	50	1300	1500	Holice
Pardubice	5	50	1300	1500	Holice
Pardubice	6	50	1300	1500	Holice
Pardubice	7	50	1300	1500	Holice
Pardubice	8	50	1300	1500	Holice
Pardubice	9	50	1300	1500	Holice
Pardubice	10	50	1300	1500	Holice
Pardubice	11	50	1300	1500	Holice
Pardubice	12	50	1300	1500	Holice
Pardubice	13	50	1300	1500	Holice
Pardubice	14	50	1300	1500	Holice
Pardubice	15	50	1300	1500	Holice
Pardubice	16	50	1300	1500	Holice
Pardubice	17	50	1300	1500	Holice
Pardubice	18	50	1300	1500	Holice
Pardubice	19	50	1300	1500	Holice
Pardubice	20	50	1300	1500	Holice

Pardubice	21	50	1300	1500	Holice
Pardubice	22	50	1300	1500	Holice
Pardubice	23	50	1300	1500	Holice
Pardubice	24	50	1300	1500	Holice
Pardubice	1	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	2	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	3	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	4	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	5	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	6	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	7	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	8	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	9	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	10	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	11	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	12	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	13	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	14	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	15	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	16	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	17	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	18	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	19	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	20	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	21	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	22	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	23	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	24	50	1300	1500	Skuteč
Pardubice	1	25	650	750	Dašice
Pardubice	2	25	650	750	Dašice
Pardubice	3	25	650	750	Dašice
Pardubice	4	25	650	750	Dašice
Pardubice	5	25	650	750	Dašice
Pardubice	6	25	650	750	Dašice
Pardubice	7	25	650	750	Dašice
Pardubice	8	25	650	750	Dašice
Pardubice	9	25	650	750	Dašice
Pardubice	10	25	650	750	Dašice
Pardubice	11	25	650	750	Dašice
Pardubice	12	25	650	750	Dašice
Pardubice	13	25	650	750	Dašice
Pardubice	14	25	650	750	Dašice
Pardubice	15	25	650	750	Dašice
Pardubice	16	25	650	750	Dašice
Pardubice	17	25	650	750	Dašice
Pardubice	18	25	650	750	Dašice
Pardubice	19	25	650	750	Dašice
Pardubice	20	25	650	750	Dašice

Pardubice	21	25	650	750	Dašice
Pardubice	22	25	650	750	Dašice
Pardubice	23	25	650	750	Dašice
Pardubice	24	25	650	750	Dašice
Pardubice	1	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	2	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	3	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	4	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	5	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	6	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	7	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	8	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	9	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	10	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	11	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	12	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	13	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	14	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	15	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	16	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	17	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	18	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	19	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	20	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	21	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	22	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	23	50	1300	1500	Nasavrky
Pardubice	24	50	1300	1500	Nasavrky
					Trhová
Pardubice	1	55	1430	1650	Kamenice
					Trhová
Pardubice	2	55	1430	1650	Kamenice
					Trhová
Pardubice	3	55	1430	1650	Kamenice
					Trhová
Pardubice	4	55	1430	1650	Kamenice
					Trhová
Pardubice	5	55	1430	1650	Kamenice
					Trhová
Pardubice	6	55	1430	1650	Kamenice
					Trhová
Pardubice	7	55	1430	1650	Kamenice
					Trhová
Pardubice	8	55	1430	1650	Kamenice
					Trhová
Pardubice	9	55	1430	1650	Kamenice
					Trhová
Pardubice	10	55	1430	1650	Kamenice

Pardubice	11	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	12	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	13	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	14	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	15	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	16	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	17	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	18	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	19	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	20	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	21	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	22	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	23	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	24	55	1430	1650	Trhová Kamenice
Pardubice	1	35	910	1050	Chrast
Pardubice	2	35	910	1050	Chrast
Pardubice	3	35	910	1050	Chrast
Pardubice	4	35	910	1050	Chrast
Pardubice	5	35	910	1050	Chrast
Pardubice	6	35	910	1050	Chrast
Pardubice	7	35	910	1050	Chrast
Pardubice	8	35	910	1050	Chrast
Pardubice	9	35	910	1050	Chrast
Pardubice	10	35	910	1050	Chrast
Pardubice	11	35	910	1050	Chrast
Pardubice	12	35	910	1050	Chrast
Pardubice	13	35	910	1050	Chrast
Pardubice	14	35	910	1050	Chrast
Pardubice	15	35	910	1050	Chrast
Pardubice	16	35	910	1050	Chrast
Pardubice	17	35	910	1050	Chrast
Pardubice	18	35	910	1050	Chrast
Pardubice	19	35	910	1050	Chrast
Pardubice	20	35	910	1050	Chrast

Pardubice	21	35	910	1050	Chrast
Pardubice	22	35	910	1050	Chrast
Pardubice	23	35	910	1050	Chrast
Pardubice	24	35	910	1050	Chrast
Pardubice	1	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	2	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	3	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	4	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	5	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	6	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	7	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	8	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	9	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	10	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	11	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	12	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	13	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	14	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	15	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	16	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	17	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	18	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	19	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	20	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	21	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	22	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	23	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	24	70	1820	2100	Hlinsko
Pardubice	1	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	2	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	3	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	4	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	5	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	6	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	7	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	8	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	9	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	10	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	11	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	12	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	13	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	14	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	15	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	16	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	17	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	18	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	19	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	20	60	1560	1800	Holetín

Pardubice	21	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	22	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	23	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	24	60	1560	1800	Holetín
Pardubice	1	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	2	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	3	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	4	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	5	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	6	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	7	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	8	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	9	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	10	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	11	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	12	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	13	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	14	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	15	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	16	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	17	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	18	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	19	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	20	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	21	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	22	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	23	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	24	105	2730	3150	Oldříš
Pardubice	1	115	2990	3450	Polička
Pardubice	2	115	2990	3450	Polička
Pardubice	3	115	2990	3450	Polička
Pardubice	4	115	2990	3450	Polička
Pardubice	5	115	2990	3450	Polička
Pardubice	6	115	2990	3450	Polička
Pardubice	7	115	2990	3450	Polička
Pardubice	8	115	2990	3450	Polička
Pardubice	9	115	2990	3450	Polička
Pardubice	10	115	2990	3450	Polička
Pardubice	11	115	2990	3450	Polička
Pardubice	12	115	2990	3450	Polička
Pardubice	13	115	2990	3450	Polička
Pardubice	14	115	2990	3450	Polička
Pardubice	15	115	2990	3450	Polička
Pardubice	16	115	2990	3450	Polička
Pardubice	17	115	2990	3450	Polička
Pardubice	18	115	2990	3450	Polička
Pardubice	19	115	2990	3450	Polička
Pardubice	20	115	2990	3450	Polička

Pardubice	21	115	2990	3450	Polička
Pardubice	22	115	2990	3450	Polička
Pardubice	23	115	2990	3450	Polička
Pardubice	24	115	2990	3450	Polička
Pardubice	1	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	2	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	3	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	4	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	5	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	6	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	7	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	8	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	9	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	10	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	11	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	12	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	13	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	14	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	15	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	16	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	17	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	18	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	19	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	20	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	21	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	22	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	23	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	24	80	2080	2400	Proseč
Pardubice	1	50	1300	1500	Luže
Pardubice	2	50	1300	1500	Luže
Pardubice	3	50	1300	1500	Luže
Pardubice	4	50	1300	1500	Luže
Pardubice	5	50	1300	1500	Luže
Pardubice	6	50	1300	1500	Luže
Pardubice	7	50	1300	1500	Luže
Pardubice	8	50	1300	1500	Luže
Pardubice	9	50	1300	1500	Luže
Pardubice	10	50	1300	1500	Luže
Pardubice	11	50	1300	1500	Luže
Pardubice	12	50	1300	1500	Luže
Pardubice	13	50	1300	1500	Luže
Pardubice	14	50	1300	1500	Luže
Pardubice	15	50	1300	1500	Luže
Pardubice	16	50	1300	1500	Luže
Pardubice	17	50	1300	1500	Luže
Pardubice	18	50	1300	1500	Luže
Pardubice	19	50	1300	1500	Luže
Pardubice	20	50	1300	1500	Luže

Pardubice	21	50	1300	1500	Luže
Pardubice	22	50	1300	1500	Luže
Pardubice	23	50	1300	1500	Luže
Pardubice	24	50	1300	1500	Luže
Pardubice	1	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	2	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	3	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	4	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	5	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	6	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	7	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	8	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	9	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	10	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	11	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	12	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	13	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	14	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	15	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	16	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	17	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	18	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	19	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	20	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	21	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	22	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	23	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	24	95	2470	2850	Dolní Újezd
Pardubice	1	105	2730	3150	Osik
Pardubice	2	105	2730	3150	Osik
Pardubice	3	105	2730	3150	Osik
Pardubice	4	105	2730	3150	Osik
Pardubice	5	105	2730	3150	Osik
Pardubice	6	105	2730	3150	Osik
Pardubice	7	105	2730	3150	Osik
Pardubice	8	105	2730	3150	Osik
Pardubice	9	105	2730	3150	Osik
Pardubice	10	105	2730	3150	Osik
Pardubice	11	105	2730	3150	Osik
Pardubice	12	105	2730	3150	Osik
Pardubice	13	105	2730	3150	Osik
Pardubice	14	105	2730	3150	Osik
Pardubice	15	105	2730	3150	Osik
Pardubice	16	105	2730	3150	Osik
Pardubice	17	105	2730	3150	Osik
Pardubice	18	105	2730	3150	Osik
Pardubice	19	105	2730	3150	Osik
Pardubice	20	105	2730	3150	Osik

Pardubice	21	105	2730	3150	Osik
Pardubice	22	105	2730	3150	Osik
Pardubice	23	105	2730	3150	Osik
Pardubice	24	105	2730	3150	Osik
Pardubice	1	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	2	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	3	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	4	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	5	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	6	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	7	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	8	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	9	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	10	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	11	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	12	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	13	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	14	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	15	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	16	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	17	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	18	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	19	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	20	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	21	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	22	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	23	95	2470	2850	Litomyšl
Pardubice	24	95	2470	2850	Litomyšl
					Česká
Pardubice	1	125	3250	3750	Třebová
					Česká
Pardubice	2	125	3250	3750	Třebová
					Česká
Pardubice	3	125	3250	3750	Třebová
					Česká
Pardubice	4	125	3250	3750	Třebová
					Česká
Pardubice	5	125	3250	3750	Třebová
					Česká
Pardubice	6	125	3250	3750	Třebová
					Česká
Pardubice	7	125	3250	3750	Třebová
					Česká
Pardubice	8	125	3250	3750	Třebová
					Česká
Pardubice	9	125	3250	3750	Třebová
					Česká
Pardubice	10	125	3250	3750	Třebová

Pardubice	11	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	12	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	13	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	14	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	15	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	16	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	17	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	18	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	19	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	20	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	21	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	22	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	23	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	24	125	3250	3750	Česká Třebová
Pardubice	1	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	2	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	3	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	4	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	5	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	6	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	7	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	8	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	9	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	10	70	1820	2100	Vysoké Mýto

Pardubice	11	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	12	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	13	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	14	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	15	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	16	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	17	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	18	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	19	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	20	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	21	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	22	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	23	70	1820	2100	Vysoké Mýto
Pardubice	24	70	1820	2100	Mýto
Pardubice	1	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	2	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	3	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	4	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	5	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	6	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	7	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	8	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	9	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	10	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	11	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	12	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	13	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	14	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	15	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	16	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	17	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	18	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	19	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	20	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	21	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	22	55	1430	1650	Vraclav

Pardubice	23	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	24	55	1430	1650	Vraclav
Pardubice	1	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	2	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	3	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	4	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	5	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	6	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	7	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	8	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	9	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	10	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	11	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	12	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	13	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	14	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	15	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	16	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	17	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	18	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	19	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	20	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	21	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	22	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	23	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	24	55	1430	1650	Horní Jelení
Pardubice	1	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	2	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	3	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	4	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	5	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	6	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	7	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	8	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	9	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	10	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	11	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	12	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	13	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	14	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	15	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	16	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	17	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	18	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	19	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	20	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	21	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	22	80	2080	2400	Choceň

Pardubice	23	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	24	80	2080	2400	Choceň
Pardubice	1	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	2	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	3	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	4	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	5	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	6	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	7	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	8	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	9	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	10	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	11	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	12	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	13	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	14	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	15	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	16	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	17	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	18	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	19	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	20	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	21	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	22	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	23	75	1950	2250	Tisová
Pardubice	24	75	1950	2250	Tisová
					Ústí nad
Pardubice	1	110	2860	3300	Orlicí
					Ústí nad
Pardubice	2	110	2860	3300	Orlicí
					Ústí nad
Pardubice	3	110	2860	3300	Orlicí
					Ústí nad
Pardubice	4	110	2860	3300	Orlicí
					Ústí nad
Pardubice	5	110	2860	3300	Orlicí
					Ústí nad
Pardubice	6	110	2860	3300	Orlicí
					Ústí nad
Pardubice	7	110	2860	3300	Orlicí
					Ústí nad
Pardubice	8	110	2860	3300	Orlicí
					Ústí nad
Pardubice	9	110	2860	3300	Orlicí
					Ústí nad
Pardubice	10	110	2860	3300	Orlicí
					Ústí nad
Pardubice	11	110	2860	3300	Orlicí

Pardubice	12	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	13	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	14	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	15	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	16	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	17	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	18	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	19	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	20	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	21	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	22	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	23	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	24	110	2860	3300	Ústí nad Orlicí
Pardubice	1	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	2	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	3	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	4	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	5	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	6	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	7	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	8	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	9	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	10	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	11	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	12	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	13	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	14	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	15	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	16	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	17	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	18	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	19	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	20	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	21	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	22	55	1430	1650	Třemošnice

Pardubice	23	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	24	55	1430	1650	Třemošnice
Pardubice	1	50	1300	1500	Seč
Pardubice	2	50	1300	1500	Seč
Pardubice	3	50	1300	1500	Seč
Pardubice	4	50	1300	1500	Seč
Pardubice	5	50	1300	1500	Seč
Pardubice	6	50	1300	1500	Seč
Pardubice	7	50	1300	1500	Seč
Pardubice	8	50	1300	1500	Seč
Pardubice	9	50	1300	1500	Seč
Pardubice	10	50	1300	1500	Seč
Pardubice	11	50	1300	1500	Seč
Pardubice	12	50	1300	1500	Seč
Pardubice	13	50	1300	1500	Seč
Pardubice	14	50	1300	1500	Seč
Pardubice	15	50	1300	1500	Seč
Pardubice	16	50	1300	1500	Seč
Pardubice	17	50	1300	1500	Seč
Pardubice	18	50	1300	1500	Seč
Pardubice	19	50	1300	1500	Seč
Pardubice	20	50	1300	1500	Seč
Pardubice	21	50	1300	1500	Seč
Pardubice	22	50	1300	1500	Seč
Pardubice	23	50	1300	1500	Seč
Pardubice	24	50	1300	1500	Seč
Pardubice	1	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	2	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	3	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	4	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	5	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	6	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	7	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	8	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	9	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	10	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	11	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	12	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	13	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	14	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	15	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	16	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	17	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	18	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	19	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	20	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	21	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	22	40	1040	1200	Prachovice

Pardubice	23	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	24	40	1040	1200	Prachovice
Pardubice	1	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	2	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	3	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	4	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	5	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	6	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	7	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	8	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	9	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	10	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	11	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	12	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	13	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	14	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	15	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	16	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	17	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	18	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	19	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	20	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	21	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	22	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	23	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	24	120	3120	3600	Žamberk
Pardubice	1	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	2	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	3	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	4	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	5	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	6	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	7	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	8	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	9	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	10	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	11	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	12	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	13	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	14	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	15	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	16	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	17	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	18	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	19	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	20	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	21	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	22	125	3250	3750	Letohrad

Pardubice	23	125	3250	3750	Letohrad
Pardubice	24	125	3250	3750	Letohrad
					Jabloné nad
Pardubice	1	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	2	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	3	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	4	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	5	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	6	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	7	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	8	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	9	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	10	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	11	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	12	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	13	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	14	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	15	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	16	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	17	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	18	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	19	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	20	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	21	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	22	150	3900	4500	Orlicí
					Jabloné nad
Pardubice	23	150	3900	4500	Orlicí

					Jablóné nad
Pardubice	24	150	3900	4500	Orlicí
Pardubice	1	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	2	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	3	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	4	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	5	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	6	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	7	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	8	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	9	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	10	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	11	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	12	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	13	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	14	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	15	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	16	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	17	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	18	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	19	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	20	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	21	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	22	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	23	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	24	165	4290	4950	Čenkovice
Pardubice	1	195	5070	6000	Červená
Pardubice	2	195	5070	6000	Červená
Pardubice	3	195	5070	6000	Červená
Pardubice	4	195	5070	6000	Červená
Pardubice	5	195	5070	6000	Červená
Pardubice	6	195	5070	6000	Červená
Pardubice	7	195	5070	6000	Červená
Pardubice	8	195	5070	6000	Červená
Pardubice	9	195	5070	6000	Červená
Pardubice	10	195	5070	6000	Červená
Pardubice	11	195	5070	6000	Červená
Pardubice	12	195	5070	6000	Červená
Pardubice	13	195	5070	6000	Červená
Pardubice	14	195	5070	6000	Červená
Pardubice	15	195	5070	6000	Červená
Pardubice	16	195	5070	6000	Červená
Pardubice	17	195	5070	6000	Červená
Pardubice	18	195	5070	6000	Červená
Pardubice	19	195	5070	6000	Červená
Pardubice	20	195	5070	6000	Červená
Pardubice	21	195	5070	6000	Červená
Pardubice	22	195	5070	6000	Červená

Pardubice	23	195	5070	6000	Červená
Pardubice	24	195	5070	6000	Červená
Pardubice	1	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	2	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	3	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	4	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	5	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	6	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	7	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	8	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	9	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	10	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	11	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	12	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	13	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	14	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	15	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	16	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	17	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	18	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	19	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	20	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	21	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	22	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	23	90	2340	2700	Králíky
Pardubice	24	90	2340	2700	Králíky
					Dolní
Pardubice	1	130	3380	3900	Dobrouč
					Dolní
Pardubice	2	130	3380	3900	Dobrouč
					Dolní
Pardubice	3	130	3380	3900	Dobrouč
					Dolní
Pardubice	4	130	3380	3900	Dobrouč
					Dolní
Pardubice	5	130	3380	3900	Dobrouč
					Dolní
Pardubice	6	130	3380	3900	Dobrouč
					Dolní
Pardubice	7	130	3380	3900	Dobrouč
					Dolní
Pardubice	8	130	3380	3900	Dobrouč
					Dolní
Pardubice	9	130	3380	3900	Dobrouč
					Dolní
Pardubice	10	130	3380	3900	Dobrouč
					Dolní
Pardubice	11	130	3380	3900	Dobrouč

Pardubice	12	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	13	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	14	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	15	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	16	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	17	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	18	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	19	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	20	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	21	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	22	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	23	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	24	130	3380	3900	Dolní Dobrouč
Pardubice	1	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	2	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	3	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	4	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	5	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	6	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	7	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	8	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	9	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	10	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	11	150	3900	4500	Dolní Čermná

Pardubice	12	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	13	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	14	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	15	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	16	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	17	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	18	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	19	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	20	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	21	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	22	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	23	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	24	150	3900	4500	Dolní Čermná
Pardubice	1	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	2	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	3	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	4	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	5	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	6	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	7	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	8	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	9	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	10	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	11	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	12	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	13	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	14	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	15	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	16	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	17	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	18	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	19	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	20	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	21	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	22	150	3900	4500	Lanškroun

Pardubice	23	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	24	150	3900	4500	Lanškroun
Pardubice	1	155	4030	4650	Luková
Pardubice	2	155	4030	4650	Luková
Pardubice	3	155	4030	4650	Luková
Pardubice	4	155	4030	4650	Luková
Pardubice	5	155	4030	4650	Luková
Pardubice	6	155	4030	4650	Luková
Pardubice	7	155	4030	4650	Luková
Pardubice	8	155	4030	4650	Luková
Pardubice	9	155	4030	4650	Luková
Pardubice	10	155	4030	4650	Luková
Pardubice	11	155	4030	4650	Luková
Pardubice	12	155	4030	4650	Luková
Pardubice	13	155	4030	4650	Luková
Pardubice	14	155	4030	4650	Luková
Pardubice	15	155	4030	4650	Luková
Pardubice	16	155	4030	4650	Luková
Pardubice	17	155	4030	4650	Luková
Pardubice	18	155	4030	4650	Luková
Pardubice	19	155	4030	4650	Luková
Pardubice	20	155	4030	4650	Luková
Pardubice	21	155	4030	4650	Luková
Pardubice	22	155	4030	4650	Luková
Pardubice	23	155	4030	4650	Luková
Pardubice	24	155	4030	4650	Luková
					Opatovice
Pardubice	1	40	1040	1200	nad Labem
					Opatovice
Pardubice	2	40	1040	1200	nad Labem
					Opatovice
Pardubice	3	40	1040	1200	nad Labem
					Opatovice
Pardubice	4	40	1040	1200	nad Labem
					Opatovice
Pardubice	5	40	1040	1200	nad Labem
					Opatovice
Pardubice	6	40	1040	1200	nad Labem
					Opatovice
Pardubice	7	40	1040	1200	nad Labem
					Opatovice
Pardubice	8	40	1040	1200	nad Labem
					Opatovice
Pardubice	9	40	1040	1200	nad Labem
					Opatovice
Pardubice	10	40	1040	1200	nad Labem
					Opatovice
Pardubice	11	40	1040	1200	nad Labem

Pardubice	12	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	13	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	14	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	15	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	16	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	17	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	18	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	19	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	20	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	21	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	22	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	23	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	24	40	1040	1200	Opatovice nad Labem
Pardubice	1	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	2	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	3	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	4	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	5	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	6	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	7	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	8	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	9	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	10	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	11	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	12	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	13	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	14	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	15	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	16	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	17	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	18	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	19	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	20	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	21	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	22	130	3380	3900	Opatovec

Pardubice	23	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	24	130	3380	3900	Opatovec
Pardubice	1	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	2	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	3	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	4	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	5	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	6	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	7	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	8	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	9	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	10	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	11	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	12	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	13	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	14	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	15	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	16	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	17	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	18	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	19	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	20	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	21	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	22	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	23	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	24	140	3640	4200	Opatov
Pardubice	1	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	2	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	3	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	4	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	5	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	6	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	7	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	8	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	9	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	10	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	11	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	12	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	13	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	14	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	15	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	16	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	17	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	18	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	19	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	20	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	21	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	22	140	3640	4200	Svitavy

Pardubice	23	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	24	140	3640	4200	Svitavy
Pardubice	1	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	2	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	3	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	4	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	5	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	6	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	7	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	8	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	9	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	10	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	11	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	12	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	13	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	14	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	15	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	16	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	17	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	18	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	19	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	20	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	21	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	22	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	23	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	24	140	3640	4200	Vendolí
Pardubice	1	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	2	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	3	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	4	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	5	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	6	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	7	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	8	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	9	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	10	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	11	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	12	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	13	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	14	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	15	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	16	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	17	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	18	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	19	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	20	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	21	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	22	140	3640	4200	Koclířov

Pardubice	23	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	24	140	3640	4200	Koclířov
Pardubice	1	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	2	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	3	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	4	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	5	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	6	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	7	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	8	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	9	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	10	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	11	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	12	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	13	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	14	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	15	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	16	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	17	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	18	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	19	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	20	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	21	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	22	165	4290	4950	Moravská Třebová
Pardubice	23	165	4290	4950	Moravská Třebová

				Moravská
Pardubice	24	165	4290	4950 Třebová
Pardubice	1	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	2	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	3	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	4	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	5	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	6	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	7	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	8	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	9	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	10	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	11	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	12	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	13	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	14	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	15	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	16	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	17	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	18	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	19	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	20	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	21	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	22	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	23	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	24	160	4160	4800 Brněnec
Pardubice	1	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	2	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	3	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	4	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	5	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	6	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	7	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	8	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	9	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	10	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	11	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	12	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	13	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	14	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	15	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	16	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	17	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	18	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	19	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	20	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	21	185	4810	5550 Chornice
Pardubice	22	185	4810	5550 Chornice

Pardubice	23	185	4810	5550	Chornice
Pardubice	24	185	4810	5550	Chornice
Pardubice	1	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	2	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	3	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	4	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	5	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	6	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	7	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	8	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	9	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	10	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	11	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	12	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	13	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	14	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	15	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	16	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	17	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	18	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	19	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	20	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	21	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	22	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	23	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	24	200	5200	6000	Biskupice
Pardubice	1	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	2	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	3	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	4	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	5	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	6	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	7	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	8	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	9	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	10	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	11	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	12	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	13	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	14	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	15	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	16	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	17	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	18	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	19	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	20	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	21	200	5200	6000	Jevíčko
Pardubice	22	200	5200	6000	Jevíčko

Pardubice	23	200	5200	6000 Jevíčko
Pardubice	24	200	5200	6000 Jevíčko