

Študentská vedecká aktivita

Bariéry spolupráce ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi

Soňa ŠeffEROVÁ

Sekcia: cestovný ruch

Konzultant: Ing. Klára Chovanová

Banská Bystrica

2026

Abstrakt

Práca sa zaoberá bariérami spolupráce ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi v regióne Vysoké Tatry.

Cieľom práce je identifikovať a analyzovať faktory, ktoré obmedzujú spoluprácu ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi, a navrhnúť možnosti ich prekonania. Objektom skúmania sú tri ubytovacie zariadenia kategórie hotel v regióne Vysoké Tatry, vybrané zámerným výberom na základe ich ochoty zapojiť sa do výskumu.

Primárne údaje sme získali prostredníctvom dotazníkov a pološtruktúrovaných rozhovorov, ktoré sme realizovali osobne s predstaviteľmi vybraných hotelov. Výsledky ukazujú, že hlavnými bariérami sú vyššia cena lokálnych produktov a obmedzená kapacita dodávateľov, najmä počas hlavnej sezóny. Predpokladaným prínosom práce je hlbšie pochopenie bariér spolupráce v konkrétnych podmienkach vybraných hotelov a návrh praktických opatrení na ich prekonanie.

Kľúčové slová: Bariéry spolupráce, Ubytovacie zariadenia, Lokálni dodávatelia, Cestovný ruch

Abstract

The paper examines barriers to cooperation between accommodation facilities and local suppliers in the High Tatra region.

The aim is to identify and analyse factors that hinder cooperation between accommodation facilities and local suppliers, and to propose ways to overcome them. The research sample consists of three hotels in the High Tatra region, selected purposively based on their willingness to participate in the study.

Primary data were collected through questionnaires and semi-structured interviews conducted in person with hotel representatives. The results show that the main barriers are higher prices of local products and limited supplier capacity, especially during peak season. The expected contribution of this paper is a deeper understanding of cooperation barriers in the specific conditions of selected hotels and practical recommendations for overcoming them.

Key words: Barriers to cooperation, Accommodation facilities, Local suppliers, Tourism

Obsah

Abstrakt	2
Abstract	3
Obsah.....	4
Zoznam tabuliek a grafov.....	5
Úvod.....	6
1. SPOLUPRÁCA UBYTOVACÍCH ZARIADENÍ S LOKÁLNymi DODÁVATEĽMI	7
1.1. Ubytovacie zariadenia ako podniky cestovného ruchu	7
1.2. Lokálni dodávateľia a krátke dodávateľské reťazce	8
1.3. Dodávateľsko-odberateľské vzťahy v ubytovacích zariadeniach	8
1.4. Bariéry spolupráce ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi	9
2. METODOLÓGIA SKÚMANIA.....	11
3. BARIÉRY SPOLUPRÁCE VYBRANÝCH UBYTOVACÍCH ZARIADENÍ S LOKÁLNymi DODÁVATEĽMI	13
3.1. Výsledky dotazníkového zisťovania	13
3.2. Výsledky rozhovorov	19
3.3. Zhrnutie výsledkov.....	20
4. NÁVRHY NA PREKONANIE IDENTIFIKOVANÝCH BARIÉR.....	21
4.1 Návrhy pre hotely.....	21
4.2 Návrhy pre lokálnych dodávateľov	21
4.3 Návrhy pre verejný sektor	22
Záver	23
Zoznam použitej literatúry	24
Prílohy.....	26

Zoznam tabuliek a grafov

Tabuľka 1 Produkty ktoré nakupujú hotely od dodávateľov	14
Tabuľka 2 Služby využívané od lokálnych dodávateľov	14
Graf 1 Formy spolupráce s lokálnymi dodávateľmi.....	15
Graf 2 Kritéria výberu lokálneho dodávateľa	16
Graf 3 Prínosy pri spolupráci s lokálnymi dodávateľmi	17
Graf 4 Bariéry ubytovacích zariadení pri spolupráci s lokálnymi dodávateľmi	17
Graf 5 Preferencie hotelov medzi lokálnymi dodávateľmi a veľkými dodávateľmi	18
Graf 6 Záujem hotelov o rozšírenie spolupráce s lokálnymi dodávateľmi	19

Úvod

Ubytovacie zariadenie poskytujú prechodné ubytovanie a s ním spojené služby hosťom, pričom vzhľadom na širokú škálu poskytovaných služieb a produktov je často nevyhnutná spolupráca s tretími stranami. Významnú úlohu v tomto procese zohrávajú aj lokálni dodávatelia, ktorí sa podieľajú na výrobe produktov alebo poskytovaní služieb dopĺňajúcich ponuku ubytovacích zariadení.

Výber vhodného dodávateľa je pre správne fungovanie dodávateľsko-odberateľského reťazca kľúčový. Je ovplyvnený množstvom faktorov, ako sú cena, kvalita či zmluvné podmienky. Okrem nich je však potrebné venovať pozornosť aj bariéram, ktoré môžu spoluprácu obmedzovať. Tieto bariéry majú zväčša ekonomický, organizačný alebo komunikačný charakter a ich identifikácia je predpokladom pre zlepšenie fungovania dodávateľsko-odberateľských vzťahov v cestovnom ruchu.

Cieľom práce je identifikovať a analyzovať faktory, ktoré obmedzujú spoluprácu ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi, a navrhnúť možnosti ich prekonania. Objektom skúmania sú tri ubytovacie zariadenia kategórie hotel a to Hotel Hubert****, Hotel Sipox*** a Hotel Spolcentrum***, situované v regióne Vysoké Tatry. Primárne údaje sme získali prostredníctvom dotazníkov a pološtruktúrovaných rozhovorov s predstaviteľmi vybraných hotelov.

Práca je členená na štyri kapitoly. Prvá kapitola sa venuje teoretickým východiskám spolupráce ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi. Druhá kapitola popisuje metodológiu skúmania. Tretia kapitola prezentuje výsledky prieskumu a analyzuje identifikované bariéry. Štvrtá kapitola obsahuje návrhy na ich prekonanie.

1. SPOLUPRÁCA UBYTOVACÍCH ZARIADENÍ S LOKÁLNymi DODÁVATELMI

Pre pochopenie bariér spolupráce ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi je potrebné najprv vymedziť základné pojmy ako sú ubytovacie zariadenia, lokálnych dodávateľov, krátke dodávateľské reťazce a dodávateľsko-odberateľské vzťahy, ktoré tvoria rámec skúmanej problematiky.

1.1. Ubytovacie zariadenia ako podniky cestovného ruchu

Podniky cestovného ruchu možno chápať ako podniky služieb, ktorých cieľom je uspokojovanie potrieb spotrebiteľov (Šmardová a Kučerová 2016). Kučerová a kol. (2010) rozdeľujú podniky cestovného ruchu systematicky, podľa predmetu činnosti do troch kategórií. Prvou sú ubytovacie zariadenia, druhú skupinu predstavujú reklamné agentúry alebo poisťovacie spoločnosti zamerané na cestovný ruch a do poslednej skupiny spadajú podniky vytvárajúce vzťahy v cestovnom ruchu, napríklad cestovné kancelárie, cestovné agentúry a turistické informačné centrá.

Farahani (2013) tvrdí, že ubytovanie je dôležitou súčasťou koncepcie cestovného ruchu a zohráva zásadnú úlohu v tomto sektore. Malachovský a Makovník (2023) definujú ubytovacie zariadenie ako budovu, ktorá disponuje vhodne vybavenými priestormi pre celoročné poskytovanie prechodného ubytovania a s ním spojených služieb za úhradu vybraným cieľovým skupinám hostí. Zároveň dodávajú, že za najdôležitejšiu kategóriu ubytovacieho zariadenia považujú hotel.

Patúš a Marušková (2014) popisujú hotel ako významnú súčasť ubytovacích zariadení, nevyhnutnú na rozvoj cestovného ruchu. Oriška (2011) ho charakterizuje ako ubytovacie zariadenie slúžiace na prechodné ubytovanie hostí, ktoré má viac ako desať izieb a hosťom poskytuje okrem ubytovacích a stravovacích služieb aj doplnkové služby.

V hoteli sa zároveň uskutočňujú činnosti ako nákup, skladovanie, výroba, ubytovanie, manažment, predaj a marketing, financovanie, administratíva a iné, na základe čoho sa vytvárajú jednotlivé organizačné útvary (Hrubalová, 2015). Salihoğlu a Gezici (2018) uvádzajú, že hoteloví hostia počas svojho pobytu spotrebúvajú širokú škálu rôznorodých produktov a služieb, pričom tieto potreby by nebolo možné zabezpečiť len jedným odvetvím. Malachovský a Makovník (2023) zdôrazňujú, že služby hotelierstva majú prierezový charakter a ich poskytovanie si na základe toho často vyžaduje sprostredkovanie.

1.2. Lokálni dodávateelia a krátke dodávateľské reťazce

Prierezový charakter služieb hotelierstva si vyžaduje spoluprácu s rôznorodými dodávateľmi, pričom významnú úlohu zohrávajú práve lokálni dodávateelia (Onder a Kabadayi, 2015). V odbornej literatúre však neexistuje jednotná a všeobecne akceptovaná definícia pojmu lokálny dodávateľ. Podľa Európskeho parlamentu (2016) sa lokálny potravinový systém definuje ako systém, v ktorom sa potraviny vyrábajú, spracúvajú a predávajú v rámci vymedzenej geografickej oblasti, pričom v závislosti od zdroja sa táto oblasť vymedzuje v rozpätí od 20 do 100 km. Pojem lokálny je subjektívny a závisí od kontextu danej lokality a jej hustoty obyvateľstva, dostupnosti a mestského alebo vidieckeho charakteru prostredia (European Parliament, 2016).

Spolupráca s lokálnymi dodávateľmi sa často realizuje prostredníctvom krátkych dodávateľských reťazcov. Bayir a kol. (2022) ich definujú ako siete prepojených a vzájomne závislých aktérov, ktorí spoločne a kooperatívne pracujú na riadení tokov produktov, služieb, zdrojov a informácií, s cieľom znížiť počet sprostredkovateľov a fyzickú vzdialenosť medzi výrobcami a spotrebiteľmi. Tieto reťazce sa vyznačujú silnými vzťahmi a synergiami medzi odberateľmi a miestnymi dodávateľmi (Frash, DiPietro a Smith, 2015, In Argyropoulou a kol., 2019) a sú efektívnejšie pri neustálom dopĺňaní vysokokvalitných tovarov a zabezpečovaní plynulého chodu podniku (Onder a Kabadayi, 2015).

Krátke dodávateľské reťazce zohrávajú zásadnú úlohu v ekonomickom aspekte obstarávania miestnych produktov, keďže znižujú závislosť od sprostredkovateľov a podporujú priamu spoluprácu s výrobcami. Zároveň táto spolupráca podporuje rozvoj malých a stredných poľnohospodárskych podnikov, posilňuje lokálnu ekonomiku a znižuje závislosť od globálnych trhových výkyvov (Glišić a Stamenković, 2025). Ako tvrdí Borodako (2011, In Kozicka a kol., 2019), na dosiahnutie týchto kvalít je pri malých a stredných podnikoch nevyhnutná spolupráca predovšetkým so širokým okruhom zainteresovaných subjektov na miestnej alebo regionálnej úrovni. Spolupráca s lokálnymi dodávateľmi preto predstavuje dôležitý faktor, ktorý tvorí základ pre poskytovanie služieb konečným spotrebiteľom (Glišić a Stamenković, 2025).

1.3. Dodávateľsko-odberateľské vzťahy v ubytovacích zariadeniach

Cestovný ruch predstavuje špecifický sektor hospodárstva, ktorý sa významne odlišuje od iných odvetví a je do veľkej miery závislý od spolupráce (Kozicka a kol., 2019). Spolupráca

medzi podnikmi v dodávateľskom reťazci cestovného ruchu je pritom považovaná za zložitejšiu ako v priemyselných podnikoch, a to z dôvodu rôznorodosti dodávateľov a krátkodobej životnosti produktov a služieb (Piboonrungrroj a Disney, 2015). Ako uvádza Lu (2025), riadenie dodávateľského reťazca v hotelierstve predstavuje spôsob organizácie a koordinácie tokov tovarov a služieb, v ktorých hotely vystupujú ako centrálny článok celého systému. Hotely tak musia koordinovať spoluprácu s dodávateľmi potravín, nápojov, posteľnej bielizne a ďalších základných potrieb, pričom zároveň spravujú vzťahy s koncovými spotrebiteľmi (Zhong a kol., 2016, In Elshaer a kol., 2024).

Typický hotelový dodávateľsko-odberateľský reťazec pozostáva z viacerých oddelení. Na strane hotela ide najmä o oddelenie plánovania dopytu, nákupné oddelenie, sklad a oddelenie riadenia zásob. Na strane dodávateľov a sprostredkovateľov ide o oddelenie logistickej distribúcie. Tento systém sa zakladá na ponuke produktov a služieb, ktorá prechádza od počiatočných dodávateľov, až po koncových používateľov, pričom proces zvyšuje hodnotu týchto produktov a služieb (Espino-Rodríguez a Taha, 2022).

Hotelový dodávateľsko-odberateľský reťazec sa podľa Lu (2025) vyznačuje viacerými špecifickými znakmi: zahŕňa veľký počet zainteresovaných strán, hotely vyžadujú veľké množstvo zásob, čo zvyšuje náklady na skladovanie, značná časť zásob sú rýchlo sa kaziace produkty, čo zvyšuje riziko odpadu, a napokon výrazná sezónnosť hotelového priemyslu ovplyvňuje stabilitu celého reťazca.

1.4. Bariéry spolupráce ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi

Kučerová a kol. (2010) zdôrazňujú, že dodávatelia majú významný vplyv na podniky cestovného ruchu, a to predovšetkým prostredníctvom počtu dodávok, kvality a cenovej hladiny tovarov a služieb. Podľa Salihoğlu a Gezici (2018) ubytovacie zariadenia pri výbere dodávateľa najviac zohľadňujú kvalitu produktov a služieb, jednotkovú cenu, dostupnosť certifikátov kvality, spoľahlivosť, šírku ponuky a dodacie lehoty vrátane schopnosti ponúknuť alternatívy. Dynamická povaha medzinárodného aj domáceho podnikateľského prostredia viedla mnohé podniky k tomu, aby svojich dodávateľov považovali za rozšírenie vlastnej spoločnosti s cieľom zabezpečiť obstaranie správneho množstva a kvality materiálov a služieb v správnom čase a za čo najvýhodnejšiu cenu (Argyropoulou a kol., 2019). Na základe prehľadu medzinárodných skúseností Ashley a kol. (2007, In Pillay a Rogerson, 2013) tvrdia, že miestne obstarávanie produktov a služieb, ako sú potraviny, zariadenie interiérov či vybavenie pre hostí,

predstavuje jeden z účinných, no stále nedostatočne využívaných spôsobov, prostredníctvom ktorých môžu zariadenia cestovného ruchu rozširovať ekonomické príležitosti v rámci svojich hlavných podnikateľských aktivít.

Ahmed Abdo a Rego (2025) na základe analýzy udržateľných postupov v hotelových dodávateľských reťazcoch poukazujú na to, že bariéry je možné rozdeliť do dvoch hlavných skupín - vnútorné a vonkajšie. Podrobnejšiu klasifikáciu ponúkajú Francios a kol. (2016), ktorí rozdeľujú bariéry spolupráce ubytovacích zariadení s dodávateľmi do štyroch kategórií. Prvou sú faktory súvisiace s dopytom - patrí sem napríklad preferencia návštevníkov pre dovážané potraviny a odmietanie miestnej kuchyne, ako aj zohľadňovanie zdravotných a bezpečnostných aspektov potravín. Druhou kategóriou sú faktory súvisiace s ponukou, kde sa poukazuje na nedostatočnú konkurencieschopnosť miestnych producentov voči dovážaným potravinám a na nedostatok financií malých dodávateľov na investície. Tretia kategória zahŕňa marketingové a sprostredkovateľské faktory, napríklad slabú infraštruktúru podporujúcu prepojenia. Poslednou sú plánovacie faktory, ako sú napríklad opatrenia, ktoré uprednostňujú exportné poľnohospodárstvo alebo zameranie sa na rast objemu cestovného ruchu namiesto medzisektorových prepojení.

Thomas-Francois a kol. (2018) upozorňujú, že medzi potenciálne obmedzenia a bariéry patrí vysoká cena miestnych produktov, variabilné štandardy miestnych potravín, slabá komunikácia medzi producentmi a cateringovými zariadeniami o potrebe a dostupnosti miestnych potravín. Ďalej tam radia slabé plánovanie produkcie, nedostatočnú propagáciu miestnych potravín hosťom, obmedzený rozvoj nových miestnych kuchýň, extrémnu sezónnosť miestnej produkcie potravín a všeobecne nedostatočne rozvinutý potravinársky poľnohospodársky sektor v ekonomikách. Timms (2006, In Thomas-Francois a kol., 2018) poukazuje na fakt, že dopyt cestovného ruchu po dovážaných potravinách, ktorý vychádza z predpokladu, že sú lacnejšie a kvalitnejšie, tiež vedie k tomu, že miestni producenti sú vytláčaní z trhu, čo spôsobuje nezamestnanosť a úniky devíz. Viacerí autori sa zhodujú na názore, že hlavnými výzvami pri miestnom obstarávaní sú vyššie ceny, nedostatočná veľkosť dodávok v sezóne a potreba flexibilných platobných podmienok (Argyropoulou a kol., 2019).

2. METODOLÓGIA SKÚMANIA

Predmetom práce sú bariéry spolupráce ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi. Objektom skúmania sú tri ubytovacie zariadenia kategórie hotel v regióne Vysoké Tatry. Hlavným cieľom (C0) práce je identifikovať a analyzovať faktory, ktoré obmedzujú spoluprácu ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi, a navrhnúť možnosti ich prekonania. Tento cieľ sme následne rozpracovali do troch čiastkových cieľov:

C1: Zistiť faktory ovplyvňujúce spoluprácu medzi ubytovacími zariadeniami a lokálnymi dodávateľmi.

C2: Identifikovať bariéry spolupráce s lokálnymi dodávateľmi.

C3: Navrhnúť možnosti prekonávania identifikovaných bariér.

Pri písaní práce sme vychádzali z primárnych a sekundárnych zdrojov. Sekundárne zdroje sme získali z domácej a zahraničnej časopiseckej a knižnej literatúry a internetových zdrojov. Analytickú časť práce sme spracovali s využitím kombinácie primárnych a sekundárnych zdrojov.

Pre naplnenie stanovených cieľov sme zvolili kombinovaný výskumný prístup (mixed methods), ktorý spája kvantitatívne a kvalitatívne metódy zberu dát. Ako primárny nástroj zberu dát sme použili štruktúrovaný dotazník. Dotazník obsahuje 8 otázok rozdelených do piatich tematických častí: produkty a služby od lokálnych dodávateľov (otázky 1-2); formy spolupráce (otázka 3); faktory výberu dodávateľa (otázky 4); prínosy a bariéry spolupráce (otázky 5-6) a budúcnosť spolupráce (otázky 7-8).

V dotazníku sme použili rôzne typy otázok: uzavreté otázky s jednou možnou odpoveďou, uzavreté otázky s viacerými možnými odpoveďami, škálové otázky (Likertova päťstupňová škála).

Dotazníky sme distribuovali osobne v období februára 2026. Respondentmi boli manažéri alebo majitelia vybraných hotelov.

Dotazníkový prieskum sme doplnili o pološtruktúrované rozhovory s cieľom získať hlbší pohľad do skúmanej problematiky. Rozhovory nám umožnili objasniť kontext odpovedí z dotazníka, zachytiť konkrétne príklady spolupráce a identifikovať faktory, ktoré nebolo možné zachytiť štruktúrovaným dotazníkom.

Pri spracovaní získaných dát sme využili kombináciu kvantitatívnych a kvalitatívnych metód. Dáta z dotazníka sme vyhodnotili pomocou frekvenčnej analýzy a váženého aritmetického priemeru, pričom výsledky sme zobrazili formou tabuliek a grafov. Dáta z rozhovorov sme spracovali obsahovou analýzou. Následne sme využili komparáciu na

porovnanie prístupov jednotlivých hotelov a hľadanie spoločných znakov a rozdielov v ich spolupráci s lokálnymi dodávateľmi. Prostredníctvom syntézy sme prepojili zistenia z oboch metód zberu dát a na základe indukcie sme z konkrétnych skúseností vybraných hotelov vyvodili všeobecnejšie závery o bariérach spolupráce. Metódu dedukcie sme uplatnili pri formulovaní návrhov na prekonanie identifikovaných bariér. Vzhľadom na obmedzený počet respondentov ($n=3$) nie je možné výsledky výskumu zovšeobecňovať na všetky ubytovacie zariadenia.

3. BARIÉRY SPOLUPRÁCE VYBRANÝCH UBYTOVACÍCH ZARIADENÍ S LOKÁLNymi DODÁVATEĽMI

Výsledky prieskumu nám poskytli bližší pohľad na spoluprácu vybraných ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi. Do dotazníkového prieskumu a rozhovorov sme oslovili viaceré ubytovacie zariadenia kategórie hotel v regióne Vysoké Tatry. Ochotné zapojiť sa do výskumu boli tri z nich - Hotel Spolcentrum***, Hotel Hubert**** a Hotel Sipox***.

Hotel Spolcentrum je trojhviezdičkové ubytovacie zariadenie kategórie hotel. Nachádza sa v meste Svit, blízko Popradu a Vysokých Tatier. Má kapacitu 160 pevných lôžok s prístelkami.

Hotel Hubert je štvorhviezdičkové ubytovacie zariadenie kategórie hotel. Nachádza sa v obci Gerlachov pod Gerlachovským štítom. Ubytovacia kapacita hotela je 105 pevných lôžok.

Hotel Sipox je trojhviezdičkové ubytovacie zariadenie kategórie hotel. Nachádza sa v obci Štrba neďaleko mesta Poprad. Ubytovacia kapacita je 90 pevných lôžok s prístelkami.

3.1. Výsledky dotazníkového zisťovania

Úvodné otázky boli priamo zamerané na produkty a služby, ktoré hotely nakupujú od lokálnych dodávateľov. V prvej otázke sme sa pýtali, aké produkty nakupujú hotely od lokálnych dodávateľov, pričom respondenti mali možnosť vybrať viacero možností.

- Hotel Spolcentrum: potraviny, nápoje, vybavenie interiéru.
- Hotel Hubert: potraviny, hygienické potreby a čistiace prostriedky, remeselné a regionálne produkty, čerstvé kvety a rastliny, wellness produkty.
- Hotel Sipox: potraviny, nápoje, hygienické potreby a čistiace potreby, remeselné a regionálne produkty, wellness produkty.

Na základe výsledkov zobrazených vo frekvenčnej tabuľke (tabuľka 1) všetky skúmané hotely (100 %) nakupujú potraviny od lokálnych dodávateľov. Nápoje, hygienické a čistiace prostriedky, remeselné a regionálne produkty, čerstvé kvety a wellness produkty nakupujú lokálne dva z troch hotelov (66,7 %). Žiadny z oslovených hotelov neoznačil možnosť nákupu textílií od lokálnych podnikov (0,0 %).

Tabuľka 1 Produkty ktoré nakupujú hotely od dodávateľov

Produkt	Frekvencia (počet)	Percentuálne zastúpenie
Potraviny (mäso, mliečne výrobky, pečivo, ovocie, zelenina)	3	100 %
Nápoje (víno, pivo, minerálne vody, džúsy)	2	66,7 %
Hygienické potreby a čistiace prostriedky	2	66,7 %
Remeselné a regionálne produkty	2	66,7 %
Čerstvé kvety a rastliny	2	66,7 %
Wellness produkty (kozmetika, masážne oleje)	2	66,7 %
Vybavenie interiéru	1	33,3 %
Textílie (posteľná bielizeň, uteráky)	0	0 %

Prameň: vlastné spracovanie, 2026.

Druhá otázka bola zameraná na služby, ktoré hotely využívajú od lokálnych dodávateľov. Z odpovedí vyplýva, že hotely využívajú od lokálnych dodávateľov len minimum služieb. Väčšina si ich zabezpečuje prostredníctvom vlastných zamestnancov, prípadne spolupracuje s podnikmi, ktorých sídlo sa nachádza vo vzdialenejšej lokalite. Upratovacie a cateringové služby neoznačil žiadny z oslovených hotelov (0,0 %). Údržbárske a opravárenské služby a stavebné práce a rekonštrukcie označil jeden hotel (33,3 %). Služby pracovne a čistiarne, právne a účtovné služby a animačné služby uviedli dva z troch hotelov (66,7 %). IT služby využívajú od lokálnych dodávateľov všetky oslovené hotely (100 %), pričom všetky tri poukázali na dlhodobú spoluprácu s IT podnikom v meste Svit, ktorý im poskytuje podporu pri správe hotelových systémov a informačných technológií.

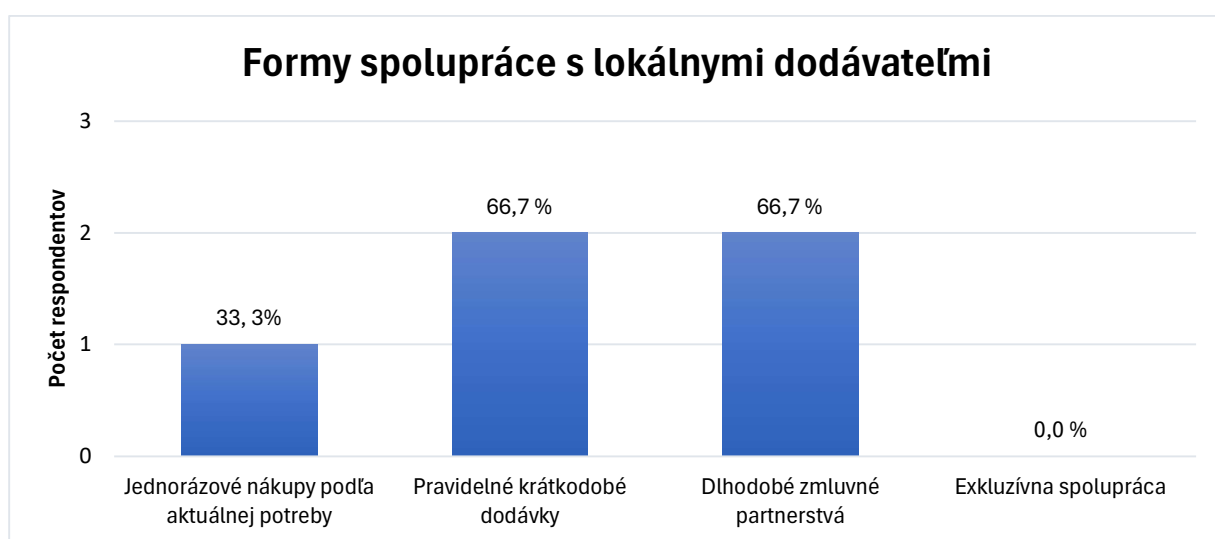
Tabuľka 2 Služby využívané od lokálnych dodávateľov

Služba	Frekvencia (počet)	Percentuálne zastúpenie
Upratovacie služby	0	0,0 %
Údržbárske a opravárenské služby	1	33,3 %
Práčovňa / čistiarň	2	66,7 %
Stavebné práce a rekonštrukcie	1	33,3 %
Animačné a zážitkové služby pre hostí	2	66,7 %
Cateringové služby	0	0,0 %

Účtovné a právne služby	2	66,7 %
IT služby a marketing	3	100 %

Prameň: vlastné spracovanie, 2026.

Tretia otázka zisťovala, aké formy spolupráce hotely využívajú s lokálnymi dodávateľmi. Dva z troch hotelov uviedli pravidelné krátkodobé dodávky a dlhodobé partnerstvá, pričom doplnili, že na rozhodovanie o forme spolupráce má veľký vplyv aj typ odoberaného produktu alebo služby. Jeden hotel uviedol jednorazové nákupy podľa aktuálnej potreby. Exkluzívnu spoluprácu neoznačilo žiadne z oslovených zariadení. Výsledky sú zobrazené v grafe 1.

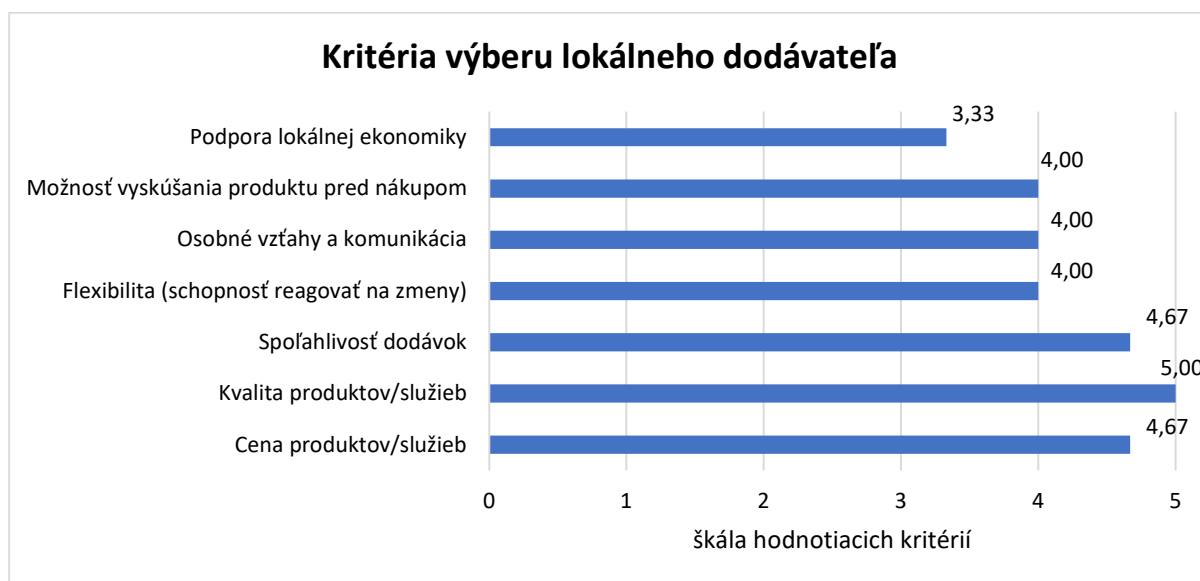


Graf 1 Formy spolupráce s lokálnymi dodávateľmi

Prameň: vlastné spracovanie, 2026.

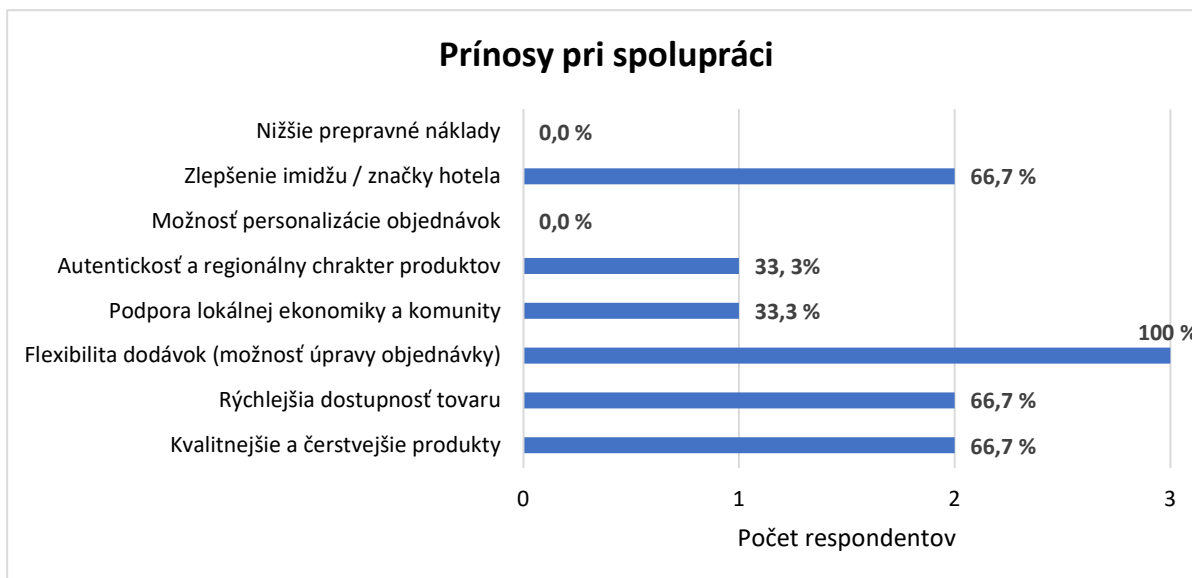
Štvrtá otázka sa zameriavala na kritériá výberu lokálneho dodávateľa. Respondenti hodnotili dôležitosť jednotlivých kritérií na škále od 1 (nedôležité) do 5 (veľmi dôležité). Odpovede boli vo veľkej miere jednotné. Najvyššiu dôležitosť respondenti pripisujú kvalite produktov a služieb, ktorú všetky tri hotely hodnotili najvyššou hodnotou (5). Cena produktov a služieb a spoľahlivosť dodávok boli vo väčšine prípadov hodnotené ako veľmi dôležité (5), pričom jeden respondent v oboch prípadoch uviedol hodnotu (4). Flexibilitu dodávateľa, ako aj osobné vzťahy a komunikáciu, označili všetci respondenti ako dôležité (4). Pri faktore možnosť vyskúšania produktu pred nákupom sa odpovede respondentov líšili, keďže jednotlivé hotely uviedli hodnotenia (3), (4) a (5). Podpora lokálnej ekonomiky bola hodnotená skôr neutrálne, pričom dva hotely jej priradili hodnotu (3) a jeden hotel hodnotu (4). Na vyhodnotenie

dôležitosti jednotlivých faktorov sme použili metódu váženého aritmetického priemeru. Výsledky sú znázornené v grafe 2.



Graf 2 Kritéria výberu lokálneho dodávateľa
Prameň: vlastné spracovanie, 2026.

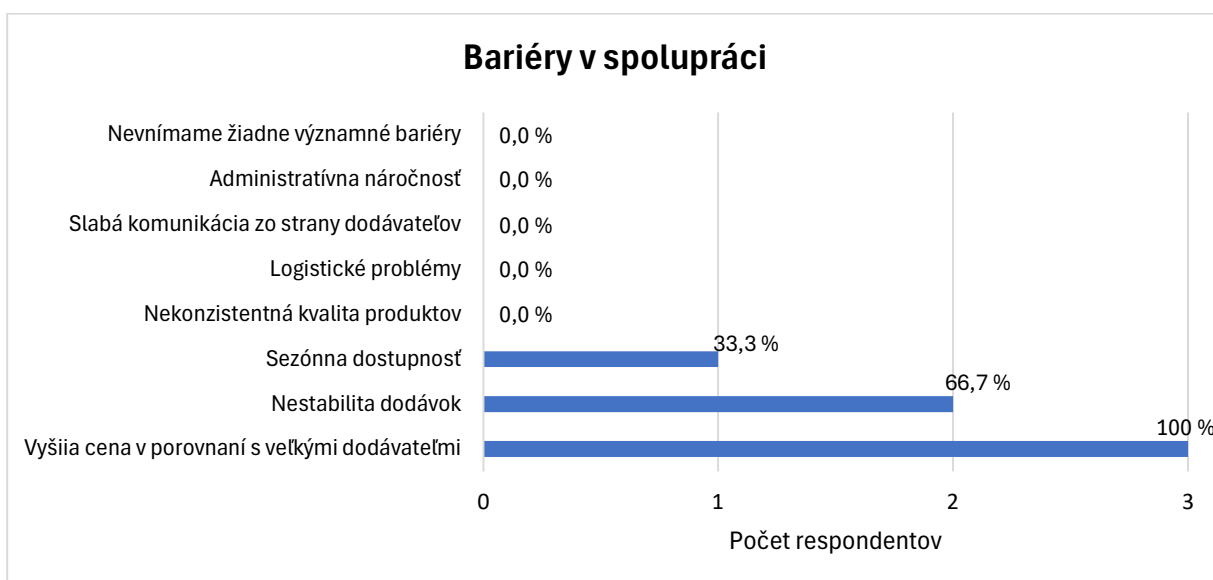
Piata otázka zist'ovala, aké prínosy hotely vnímajú pri spolupráci s lokálnymi dodávateľmi. Flexibilitu dodávok, teda možnosť úpravy objednávky podľa aktuálnych potrieb, uviedli všetky tri hotely (100 %). Kvalitnejšie a čerstvejšie produkty, rýchlejšiu dostupnosť tovaru a zlepšenie imidžu hotela označili dva z troch hotelov (66,7 %). Autenticnosť a regionálny charakter produktu spolu s podporou lokálnej ekonomiky považoval za výhodu jeden hotel (33,3 %). Žiadne z oslovených zariadení neoznačilo ako prínos nižšie prepravné náklady alebo možnosť personalizácie objednávok. Výsledky sú zobrazené v grafe 3.



Graf 3 Prínosy pri spolupráci s lokálnymi dodávateľmi

Prameň: vlastné spracovanie, 2026.

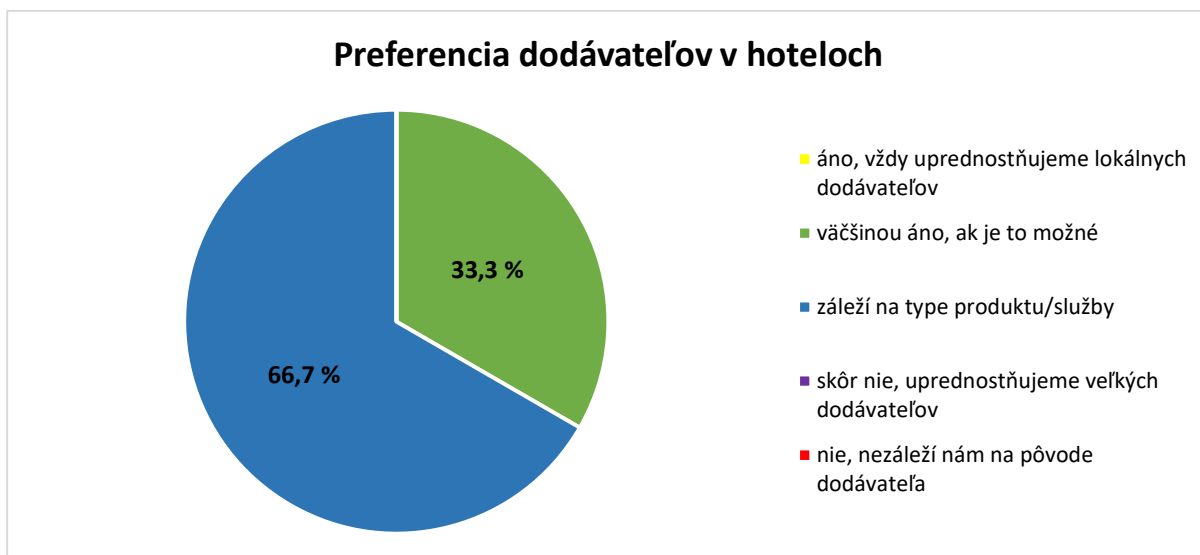
V šiestej otázke sme sa pýtali respondentov, aké bariéry im sťažujú spoluprácu s lokálnymi dodávateľmi. Všetky ubytovacie zariadenia (100 %) označili ako vnímanú bariéru vyššiu cenu za produkty/služby od lokálnych dodávateľov v porovnaní s veľkými dodávateľmi. Dva z oslovených vybrali aj možnosť nestability dodávok - kapacitné obmedzenia (66,7 %). Jeden z hotelov označil ako problém aj sezónnu dostupnosť produktov (33,3 %). Žiadne z oslovených ubytovacích zariadení neuviedlo dôvody ako administratívnu náročnosť, slabú komunikáciu, alebo nekonzistentnú kvalitu produktov. Zistené výsledky sme zobrazili v nasledujúcom grafe.



Graf 4 Bariéry ubytovacích zariadení pri spolupráci s lokálnymi dodávateľmi

Prameň: vlastné spracovanie, 2026.

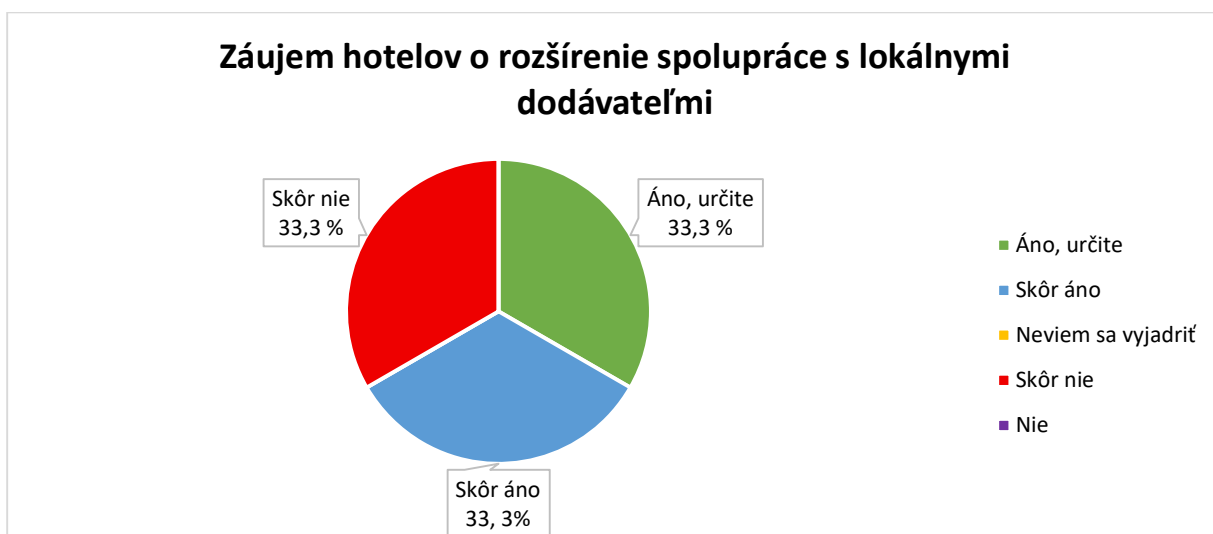
Siedma otázka zisťovala, či hotely preferujú lokálnych dodávateľov pred veľkými dodávateľmi. Dva z troch hotelov uviedli, že pri preferencii záleží na type produktu. Jeden hotel odpovedal, že väčšinou uprednostňuje lokálnych dodávateľov, pokiaľ je to možné. Výsledky sú zobrazené v grafe 5.



Graf 5 Preferencie hotelov medzi lokálnymi dodávateľmi a veľkými dodávateľmi

Prameň: vlastne spracovanie, 2026.

Záverečná otázka zisťovala, či hotely plánujú v budúcnosti rozšíriť spoluprácu s lokálnymi dodávateľmi. Odpovede sa líšili - jeden hotel uviedol „áno, určite“, druhý „skôr áno“ a tretí „skôr nie“. Výsledky sú zobrazené v grafe 6.



Graf 6 Záujem hotelov o rozšírenie spolupráce s lokálnymi dodávateľmi

Prameň: vlastné spracovanie, 2026.

3.2 Výsledky rozhovorov

Pološtruktúrované rozhovory sme realizovali s predstaviteľmi všetkých troch hotelov v období februára 2026. Za Hotel Hubert sa rozhovoru zúčastnila zástupkyňa manažéra s päťročnou praxou v zariadení, za Hotel Spolcentrum prevádzkar s osemnásťročnou praxou a za Hotel Sipox prevádzkarka s pätnásťročnou praxou.

Všetky tri hotely spolupracujú s lokálnymi dodávateľmi dlhodobo - Hotel Spolcentrum od roku 2010, Hotel Sipox od roku 2011 a Hotel Hubert stabilne posledných desať rokov. Motiváciou na nadviazanie spolupráce bola vo všetkých prípadoch snaha zvýšiť hodnotu ponuky hotela. Hotel Spolcentrum zdôraznil marketingový prínos lokálnych produktov a podporu lokálnej ekonomiky, Hotel Sipox vyzdvihol vyššiu kvalitu a flexibilitu dodávok a Hotel Hubert snahu zvýšiť záujem hostí prostredníctvom lokálnych produktov. Dodávateľov hotely vyhľadávali prevažne na základe referencií alebo priamym oslovením podnikov v blízkom okolí.

Medzi konkrétnych lokálnych dodávateľov, s ktorými hotely spolupracujú, patria spoločnosť Gastrobal, s.r.o. (hygienické a čistiace potreby, gastro doplnky - Hotel Hubert), CORA GASTRO, s.r.o. (kuchynské zariadenia a servis - Hotel Spolcentrum), Mäsokombinát NORD SVIT, s.r.o. (čerstvé mäso a mäsové výrobky - Hotel Sipox) a miestny včelár, ktorého produkty sú prezentované priamo v areáli Hotela Hubert. Hotel Spolcentrum vyzdvihol spoluprácu s pekárňou TATRAPEKO, a.s., od ktorej odoberá čerstvé pečivo. IT služby a servis hotelového rezervačného systému zabezpečuje pre všetky tri hotely spoločnosť ALTO Slovakia, s.r.o. so sídlom v meste Svit.

Z hľadiska bariér, ktoré sú predmetom tejto práce, respondenti identifikovali viaceré spoločné problémy. Všetky tri hotely označili za najvýznamnejšiu bariéru vysokú cenu produktov a služieb od lokálnych dodávateľov v porovnaní s veľkými dodávateľskými reťazcami. Ďalšou bariérou je nestabilita dodávok - menší producenti počas hlavnej sezóny niekedy nemajú kapacitu zabezpečiť požadované množstvo, najmä keď je hotel plne obsadený a spotreba výrazne narastá. Hotel Hubert poukázal aj na sezónnu dostupnosť niektorých produktov, ktoré v zimnom období nie sú k dispozícii. K ukončeniu spolupráce s lokálnymi

dodávateľmi došlo v prípade Hotela Hubert z dôvodu zmeny vedenia a výrazného zvýšenia cien a v prípade Hotela Sipox z dôvodu zmeny platobných podmienok a navýšenia ceny.

Čo sa týka budúcnosti spolupráce, postoje hotelov sa líšia. Hotel Spolcentrum má záujem spoluprácu rozšíriť, pokiaľ to bude možné z hľadiska cien. Hotel Hubert plánuje udržiavať vzťahy s kľúčovými dodávateľmi a je otvorený novým príležitostiam. Hotel Sipox v najbližších rokoch rozšírenie neplánuje. Respondenti zo všetkých troch hotelov sa zhodli na tom, že rozšíreniu spolupráce by pomohla podpora zo strany štátu - napríklad zníženie sadzby DPH na lokálne produkty alebo daňové zvýhodnenie hotelov, ktoré dlhodobo spolupracujú s lokálnymi dodávateľmi.

3.3 Zhrnutie výsledkov

Na základe výsledkov z dotazníkov a rozhovorov je možné identifikovať hlavné bariéry, ktoré hotely vnímajú pri spolupráci s lokálnymi dodávateľmi. Všetky oslovené hotely označili za najvýznamnejšiu bariéru vysokú cenu produktov a služieb, ktorá často znižuje motiváciu nakupovať lokálne. Jeden z hotelov poukázal na to, že pre hotel samotný nie je problémom zaplatiť vyššiu cenu, avšak výsledná cena pre konečných spotrebiteľov - hostí je potom príliš vysoká. Ďalšou významnou bariérou je obmedzená kapacita dodávateľov a neschopnosť zabezpečiť požadované množstvo produktov, najmä počas hlavnej sezóny. Tento faktor často vedie hotely k uprednostňovaniu veľkých dodávateľských reťazcov, ako napríklad Metro, ktoré im zabezpečujú nižšie ceny a dostatočné množstvo produktov.

V oblasti služieb hotely vo väčšine prípadov fungujú samostatne a zabezpečujú si ich vlastnými zamestnancami. Služby, ktoré hotely nedokážu poskytovať interne, sú vo väčšej miere zabezpečované firmami so sídlom na západe Slovenska, pričom táto voľba je podľa respondentov výsledkom kombinácie nižších cien a preferencií vedenia hotela. Celkovo výsledky ukazujú, že pri rozhodovaní hotelov o spolupráci s lokálnymi dodávateľmi je kľúčová kombinácia ceny, spoľahlivosti dodávok a praktickej dostupnosti služieb.

4. NÁVRHY NA PREKONANIE IDENTIFIKOVANÝCH BARIÉR

Na základe zistení z dotazníkového prieskumu a rozhovorov sme sformulovali návrhy opatrení, ktoré by mohli prispieť k zmierneniu alebo odstráneniu identifikovaných bariér v spolupráci hotelov s lokálnymi dodávateľmi. Návrhy sú rozdelené do troch skupín - pre hotely, pre lokálnych dodávateľov a pre verejný sektor.

4.1 Návrhy pre hotely

Hlavnou identifikovanou bariérou na strane hotelov je vysoká cena lokálnych produktov, ktorá sa premieta do výslednej ceny pre hostí. Riešením by mohlo byť zakomponovanie lokálnych produktov do pobytových balíčkov, kde vyššia cena jednotlivého produktu neodradí zákazníka (napríklad Valentínsky pobyt s degustáciou vína z lokálneho vinárstva). Ďalšou možnosťou je využívanie lokálnych produktov pri špeciálnych príležitostiach, ako sú tematické večere alebo degustácie, a nie v každodennej ponuke.

Na bariéru sezónnej dostupnosti produktov by hotely mohli reagovať zavedením sezónneho menu, ktoré využíva produkty dostupné v danom období za výhodnejšie ceny - napríklad jesenné menu s lokálnou zeleninou a tekvicou alebo letné menu so sezónnym ovocím a bylinkami od miestnych farmárov.

V súvislosti s obmedzenou kapacitou dodávateľov by riešením mohla byť kombinácia lokálnych produktov s produktmi od veľkých dodávateľov, čím by sa zabezpečilo požadované množstvo a zároveň znížila priemerná cena za porciu.

Prínosom pre efektívnejšie rozhodovanie o nákupoch by bolo aj pravidelné zisťovanie spätnej väzby od hostí o tom, ktoré lokálne produkty preferujú, čím by sa minimalizovalo plytvanie a zvýšila efektívnosť nákupov.

4.2 Návrhy pre lokálnych dodávateľov

Na prekonanie bariéry vysokej ceny by lokálni dodávatelia mohli zaviesť množstevné rabaty alebo cenové zvýhodnenia pri dlhodobej spolupráci s hotelmi. Poskytnutie výhodnejších podmienok pre stabilných a pravidelných odberateľov by mohlo zvýšiť konkurencieschopnosť lokálnych producentov voči veľkým dodávateľským reťazcom.

Ďalšou možnosťou je uzatváranie dlhodobých cenových dohôd, napríklad na jednu sezónu alebo celý rok, s vopred stanovenou cenou. Takýto model spolupráce by priniesol stabilitu pre obe strany - hotel má istotu ceny a dodávateľ istotu pravidelného odbytu.

V súvislosti s bariérou nedostatočného množstva produktov by riešením mohlo byť rozšírenie výrobných alebo prevádzkových kapacít, pokiaľ to podmienky umožňujú. Zvýšenie produkcie, najmä počas hlavnej sezóny, by umožnilo dodávateľom pokryť požadovaný objem objednávok a posilniť svoju spoľahlivosť ako obchodného partnera.

4.3 Návrhy pre verejný sektor

Počas rozhovorov respondenti zo všetkých troch hotelov poukázali na potrebu podpory zo strany štátu alebo samosprávy. Ako možné opatrenia uvádzali zníženie sadzby DPH na lokálne produkty alebo daňové zvýhodnenie hotelov, ktoré dlhodobo spolupracujú s lokálnymi dodávateľmi. Takéto opatrenia by mohli zvýšiť konkurencieschopnosť lokálnych producentov v porovnaní s veľkými dodávateľskými reťazcami a zároveň prispieť k zníženiu výsledných cien pre hostí.

Záver

Cieľom práce bolo identifikovať a analyzovať faktory, ktoré obmedzujú spoluprácu ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi, a navrhnúť možnosti ich prekonania. Hlavný cieľ bol rozpracovaný do troch čiastkových cieľov, ktoré sa podarilo naplniť na základe dotazníkov, rozhovorov a následnej analýzy výsledkov.

V prvej kapitole sme vymedzili základné pojmy - ubytovacie zariadenia, lokálnych dodávateľov, krátke dodávateľské reťazce a dodávateľsko-odberateľské vzťahy - a na základe odbornej literatúry identifikovali hlavné bariéry spolupráce.

Druhá kapitola sa zamerala na metodológiu skúmania, kde sme opísali postup získavania údajov prostredníctvom dotazníkov a pološtruktúrovaných rozhovorov.

V tretej kapitole sme analyzovali získané údaje a výsledky zobrazili v grafoch a tabuľkách. Na základe zistení možno konštatovať, že medzi hlavné bariéry patrí najmä vysoká cena produktov a služieb od lokálnych dodávateľov a nedostatok požadovaného množstva, najmä počas hlavnej sezóny. Práca tiež ukázala, že hotely často uprednostňujú veľké dodávateľské reťazce ako riešenie týchto bariér, zatiaľ čo lokálni dodávatelia sú obmedzení výrobnými a logistickými kapacitami.

Na základe získaných zistení sme v štvrtej kapitole navrhli konkrétne opatrenia pre hotely, lokálnych dodávateľov a verejný sektor.

Vzhľadom na obmedzený počet respondentov ($n=3$) nie je možné výsledky výskumu zovšeobecňovať na všetky ubytovacie zariadenia. Predpokladaným prínosom práce je hlbšie pochopenie bariér spolupráce s lokálnymi dodávateľmi v konkrétnych podmienkach vybraných hotelov a návrh praktických opatrení na ich prekonanie. Ďalší výskum by mohol rozšíriť vzorku respondentov o väčší počet ubytovacích zariadení rôznych kategórií, prípadne zahrnúť aj pohľad samotných lokálnych dodávateľov na identifikované bariéry.

Zoznam použitej literatúry

ARGYROPOULOU, M., ARGYROPOULOU, R., FOLINAS, D., MISOPOULOS, F., NAJACAJ, S. 2019. Procurement in Short Supply Chains: Lessons Learned from the Tourism Industry. In: *International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research*, roč. 12, č. 2, s. 72-80. ISSN 2408-0101.

BAYIR, B., CHARLES, A., SEKHARI, A., OUZROUT, Y. 2022. Issues and challenges in short food supply chains: A systematic literature review. In: *Sustainability*, roč. 14, č. 5, s. 3029.

BORODAKO, K., KOZIC, I. 2015. Cooperation Patterns in the Tourism Business: The Case of Poland. [online]. In: *Prague Economic Papers*. roč. 25, č. 2, s. 1-15. ISSN 2336-730X.

ELSHAER, A., AL-HUSAIN, R., ALZUMAN, A., ALBADRY, O. 2024. Toward Sustainable Performance in the Hotel Food Supply Chain: Influences of Quality Management Practices and Digital Integration. [online]. In: *Administrative Sciences*, roč. 14., č. 12, s. 4-18. ISSN 2076-3387.

EROL, I., OZTEL, A., DOGRU, T., PEKER, I., NEUHOFFER, I., BENLI, T., 2024. Supply chain resilience in the tourism and hospitality industry: A comprehensive examination of driving and restraining forces. [online]. In: *International Journal of Hospitality Management*, roč.122, s. 1–21. ISSN 0278-4319.

ESPINO-RODRÍGUEZ, T., TAHA, M. 2022. Supplier innovativeness in supply chain integration and sustainable performance in the hotel industry. In: *International Journal of Hospitality Management*, roč. 100, č. 4, s. 103. ISSN 1873-4693.

EUROPEAN PARLIAMENT. 2016. Short food supply chains and local food systems in the EU. [online]. Briefing. [cit. 2026-01-14]. Dostupné na internete: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/586650/EPRS_BRI\(2016\)586650_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/586650/EPRS_BRI(2016)586650_EN.pdf)

FARAHANI BANAFSHEH M., 2013. School-stay as Seasonal Accommodation for Particular Travelers. [online]. In: *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, roč. 91, s. 97–104. ISSN: 1877-0428.

GLIŠIĆ, S., STAMENKOVIC, P. 2025. Perception of small and medium-sized hotel managers on the economic feasibility of procuring local agricultural products. In: *Ekonomika poljoprivrede*, roč. 72, č.1, s. 89-313. ISSN 2334-8453.

Hotel Hubert. 2026. [online]. [cit. 10. 02. 2026]. Dostupné na internete: <www.hotel-hubert.sk>.

Hotel Spolcentrum. 2026. [online]. [cit. 08. 02. 2026]. Dostupné na internete: <www.spolcentrum.sk>.

Hotel Sipox. 2026. [online]. [cit. 11. 02. 2026]. Dostupné na internete: <www.hotelsipox.sk>.

HRUBALOVÁ, L. Základy hotelierstva. 2015. Nitra: Univerzita Konštantína Filozofa. 110 s. ISBN 978-80-558-0705-8.

KOZICKA, K., KOT, S., GEDE, R. 2019. The Efficiency of Cooperation between the Participants in the Supply Chain in the Tourism-Related Branch of Industry in Relation to Client Satisfaction. In: *The Hospitality Industry in the 21st Century* [online], roč. 11, č. 17, s. 2–10. ISSN 2071-1050.

KUČEROVÁ, J., ŠMARDOVÁ, Ľ. 2016. *Podnikanie v cestovnom ruchu*. Bratislava: Wolters Kluwer. 208 s. ISBN 978-80-8168-396-1.

KUČEROVÁ, J., STRAŠÍK, A., ŠEBOVÁ, Ľ. 2010. *Ekonomika podniku cestovného ruchu*. Banská Bystrica : Dali-BB , s. r. o. 140 s. ISBN 978-80-89090-75-4.

LU, J., 2025. Analysis of the Path to Improving the Integration and Allocation Efficiency of Hotel Supply Chain Resources. [online]. In: *Advances in Economics Management and Political Sciences*, roč. 147, č. 1, s.69 - 73 . ISSN 2754-1177.

Mahmoud Ahmed Abdo Hamza & Nazaré Rego (2025). *Sustainable supply chain practices of local versus international hotels: multiple case studies in Egypt*. *Scientific Reports*, roč.15, č. 1. ISSN 2045-2322.

MALACHOVSKÝ, A., MAKOVNÍK, T. 2023. *HOTELIERSTVO*. UMB Banská Bystrica: Belianum. 190 s. ISBN 978-80-557-2034-0

ONDER, E., KABADAYI, N. 2015. Supplier Selection in Hospitality Industry Using ANP. [online]. In: *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, roč. 5, č. 1, s. 166-186. ISSN 2222-6990.

ORIEŠKA, J. 2011. *Služby v cestovnom ruchu. 1. časť*. Banská Bystrica: Slovak-Swiss Tourism. 140 s. ISBN 978-80-89090-93-8.

PATÚŠ, P., MARUŠKOVÁ, J. 2014. *Manažment prevádzky hotela*. Banská Bystrica: DALI-BB, s. r. o. 215 s. ISBN 978-80-8141-074-1.

PIBOONRUNGROJ, P., DISNEY, S. M. 2015. Supply Chain Collaboration in Tourism: A Transaction Cost Economics Analysis [online]. In: *International Journal of Supply Chain Management*, roč. 4, č. 3, s. 25-31. ISSN 2050-7399.

Pillay, M. & Rogerson, C. M. (2013). Agriculture-tourism linkages and pro-poor impacts: The accommodation sector of urban coastal KwaZulu-Natal, South Africa. *Applied Geography*, roč. 36, s. 49–58. ISSN 1873-7730.

SALIHOĞLU, G. a GEZICI, F. 2018. Geography of suppliers in the hospitality sector: The case of Alanya. [online]. In: *2018 Tourism Management*, roč. 65, s. 41-54. ISSN 1879-3193.

Thomas-Francois, K., Joppe, M. & von Massow, M. (2018). Improving linkages through a service-oriented local farmers–hotel supply chain—An explanatory case in Grenada. *Tourism Planning & Development*, roč. 15, č. 4, s. 398–418. ISSN 2156-8324.

Thomas-Francois, K., Joppe, M. & von Massow, M. (2021). The impact of customer engagement and service leadership on the local food value chain of hotels. *Journal of Hospitality and Tourism Insights*, roč. 4, č. 1, s. 35–58. ISSN 2514-9806

Prílohy

Príloha 1 Dotazník spolupráce ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi.

DOTAZNÍK

Spolupráca ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi

Vážená respondentka, vážený respondent,

dovoľujem si Vás požiadať o vyplnenie tohto dotazníka, ktorý sa týka spolupráce ubytovacích zariadení s lokálnymi dodávateľmi.

Vymedzenie pojmu „lokálny dodávateľ“:

Pre účely tohto dotazníka sa pod pojmom **lokálny dodávateľ** rozumie dodávateľ produktov alebo služieb so sídlom alebo prevádzkou **do 50 km od Vášho ubytovacieho zariadenia**, prípadne dodávateľ pôsobiaci v rámci Vášho kraja.

Názov hotela a lokalita:

ČASŤ A: PRODUKTY A SLUŽBY OD LOKÁLNYCH DODÁVATEĽOV

1. Aké produkty nakupujete od lokálnych dodávateľov? (možnosť viac odpovedí)

- ☐ Potraviny (mäso, mliečne výrobky, pečivo, ovocie, zelenina)
- ☐ Nápoje (vino, pivo, minerálne vody, džúsy)
- ☐ Hygienické potreby a čistiace prostriedky
- ☐ Textílie (postelňa bielizeň, uteráky)
- ☐ Vybavenie interiéru (nábytok, dekorácie)
- ☐ Remeselné a regionálne produkty (suveníry, darčkové predmety)
- ☐ Čerstvé kvety a rastliny

☐ Wellness produkty (kozmetika, masážne oleje)

☐ Iné: _____

2. Aké služby využívate od lokálnych dodávateľov? (možnosť viac odpovedí)

☐ Upratovacie služby

☐ Údržbárske a opravárenské služby

☐ Pracovňa / čistiareň

☐ Stavebné práce a rekonštrukcie

☐ Animačné a zážitkové služby pre hostí

☐ Cateringové služby

☐ Účtovné a právne služby

☐ IT služby a marketing

☐ Iné: _____

ČASŤ B: FORMY SPOLUPRÁCE

3. Aké formy spolupráce využívate s lokálnymi dodávateľmi? (možnosť viac odpovedí)

☐ Jednorazové nákupy podľa aktuálnej potreby

☐ Pravidelné krátkodobé dodávky (bez zmluvy)

☐ Dlhodobé zmluvné partnerstvá

☐ Exkluzívna spolupráca (dodávateľ dodáva len nám)

☐ Iné: _____

ČASŤ C: FAKTORY VÝBERU DODÁVATEĽA

4. Ohodnot'te dôležitosť nasledujúcich faktorov pri výbere dodávateľa:

(1 = nedôležité, 2 = málo dôležité, 3 = neutrálne, 4 = dôležité, 5 = veľmi dôležité)

Faktor	1	2	3	4	5
Cena produktov/služieb	☐	☐	☐	☐	☐

Kvalita produktov/služieb	☐	☐	☐	☐	☐
Spoľahlivosť dodávok	☐	☐	☐	☐	☐
Flexibilita (schopnosť reagovať na zmeny)	☐	☐	☐	☐	☐
Osobné vzťahy a komunikácia	☐	☐	☐	☐	☐
Možnosť vyskúšania produktov pred nákupom	☐	☐	☐	☐	☐
Podpora lokálnej ekonomiky	☐	☐	☐	☐	☐

ČASŤ D: PRÍNOSY A BARIÉRY SPOLUPRÁCE

5. Aké prínosy vnímate pri spolupráci s lokálnymi dodávateľmi? *(možnosť viac odpovedí)*

- ☐ Kvalitnejšie a čerstvejšie produkty
- ☐ Rýchlejšia dostupnosť tovaru
- ☐ Flexibilita dodávok (možnosť úpravy objednávky)
- ☐ Podpora lokálnej ekonomiky a komunity
- ☐ Autentickosť a regionálny charakter produktov
- ☐ Možnosť personalizácie objednávok
- ☐ Zlepšenie imidžu / značky hotela
- ☐ Nižšie prepravné náklady
- ☐ Iné: _____

6. Aké bariéry Vám sťažujú spoluprácu s lokálnymi dodávateľmi? *(možnosť viac odpovedí)*

- ☐ Vyššia cena v porovnaní s veľkými dodávateľmi
- ☐ Nestabilita dodávok (kapacitné obmedzenia)
- ☐ Sezónna dostupnosť produktov
- ☐ Nekonzistentná kvalita produktov
- ☐ Logistické problémy (doprava, balenie)
- ☐ Slabá komunikácia zo strany dodávateľov
- ☐ Administratívna náročnosť
- ☐ Nevnímame žiadne významné bariéry
- ☐ Iné: _____

ČASŤ E: BUDÚCNOSŤ SPOLUPRÁCE

7. Preferujete lokálnych dodávateľov pred veľkými dodávateľmi?

- ☐ Áno, vždy uprednostňujeme lokálnych dodávateľov
- ☐ Väčšinou áno, ak je to možné
- ☐ Záleží na type produktu/služby
- ☐ Skôr nie, uprednostňujeme veľkých dodávateľov
- ☐ Nie, nezáleží nám na pôvode dodávateľa

8. Plánujete do budúcnosti rozšíriť spoluprácu s lokálnymi dodávateľmi?

- ☐ Áno, určite
- ☐ Skôr áno
- ☐ Neviem sa vyjadriť
- ☐ Skôr nie
- ☐ Nie

Ďakujem za Váš čas a vyplnenie dotazníka!

V prípade otázok ma môžete kontaktovať na e-mailovej adrese:

sona.sefferova@student.umb.sk