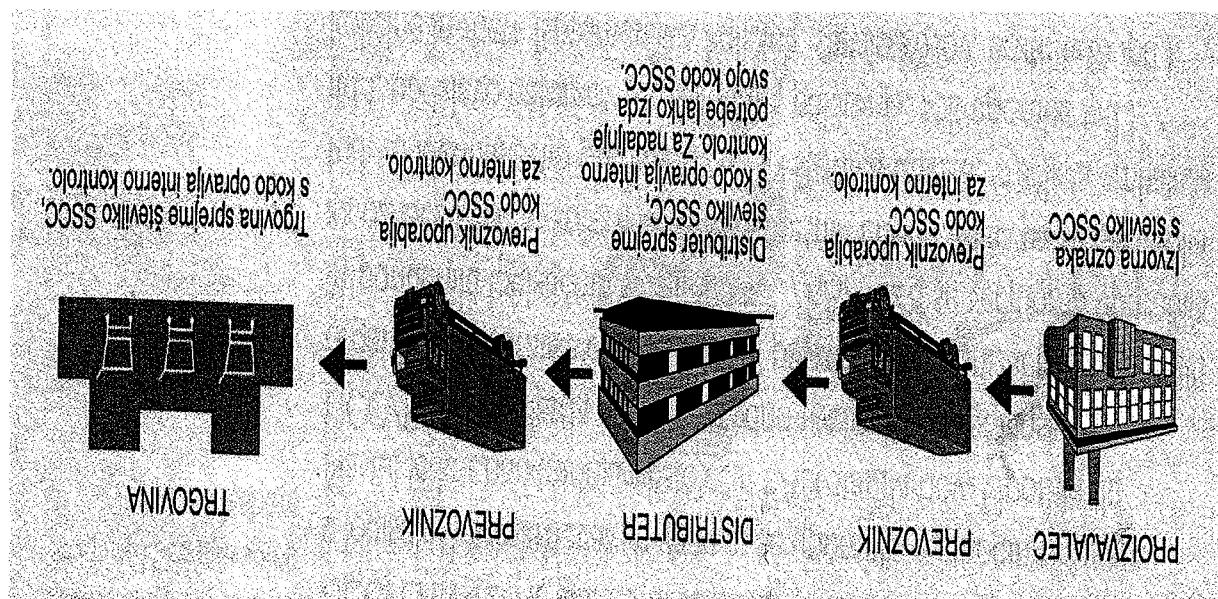


AVTORICA: Nataša Pajfar



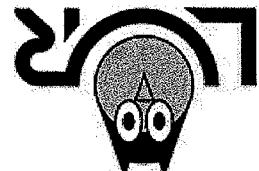
M7 KOMERCIALNO POSLOVANJE

SKLOP 3: RAZVRŠČANJE BLAGA

INTERNO GRADIVO

Gradivo za interno uporabo
Srednji STROKOVNO izobraževalni program
EKONOMSKI TEHNIK

Ljudska univerza Radovljica
Kranjska cesta 4, Radovljica



KOMERCIALNO POSLOVANJE

MATERIJALNO POSLOVANJE

- Tehnični cilji: imam razpolago:
- Materijala za podjele
- Materialne kakovosti
- Zadostno količino
- Ob pravem času
- Na pravem kraju

Pomen nabave in skladitev
materijala za podjele
materialne kakovosti
zadostno količino
ob pravem času
na pravem kraju

možne stroške nabave
tučaj zasledujeмо cilj, da dosežemo najniže
• Gospodarski cilj

3. SKLADIŠČENJE MATERIJALA

- Preoblikovanje (susenje lesa, zorenje)
- Premostitvena casa (med nabavo in porabu)
- Funkcije skladališčenja:

2. SISTEM RITMA NAROCANJA

Narocamo v dolzenih presledkih, v dolzene nem ritmu. (Z tedna, glede na kolicino)

3. Narocanje po potrebi

Pri hiro spreminjajoči porabi moramo kombinirati oba sistema: sistem tokrat narocanja in ritma narocanja.

3. NAROCILA PRI VARMOSTNI ZALOGI, KI JE POVEČANA ZA ŽELEZNO REZREVO

- Da se izognemo nevarnosti prehitre porabe zalog, povsem varnostno zalogo še za takoj, ko manjka en sesavni del.
- Predvsem pri proizvodnji, ki se hiro ustavi, železno zalogo.

- Raziskava nabavnega trga
- Potrebujo je natanko poznavanje nabavnega trga
- Cilj raziskave je pridobiti potrebne podatke in dobavitejih, materialu, obsegu in sestavi informacije, zlasti splošne informacije o nabavnega trga, možnosti dobiti glede na nabavnega trga, kolikin, izvajanja servisnih storitev

Raziskava nabavnega trga

- Sem spada: - raziskava nabavnega trga
- Zbirka vseh nabavno-političnih ukrepov
- Politika nabavnih program
- Politika nabavnih cen
- Politika nabavnih metod
- Politika komuniciranja pri nabavi

2. Nabavno-politični instrumenti

- 1. Postopek nabave materiala:

Nabava materiala

- Planiranje nabave
- Izvajanje nabave
- Kontrola nabave

Politika nabavnih cen

- Tukaj gre za vpliv podjetja na nabavne cene,
- Rabate, dobavne in placilne pogoje in morebitno kreditiranje nabave,
- Loticmo: pasivno aktivno politiko nabavnih cen

Politika nabavnega programa

- Odločitev o:
- Vrsti blaga
- Količini blaga ali storitev, ki jih bomo naročali.

- Poznamo:
- Sekundarno raziskavo – uporaba notranje dokumentacije
- Primarno raziskavo – obiski sejmov ...

Pomanjkljivosti centralizirane nabave

- Slabša povravava z delavnimi mesti, ki potrebujejo nabavljeni material
- Včet admisistrativnega dela zaradi dajših nabavnih poti

Prednosti centralizirane nabave

- Cenješje nabavljane pravilno usmerjane in nadzirane nabave
- Včet pregleđed nad trgom in včje možnosti za nabavljane

- Tu dolocimo 1. nabavno organizacijo:
- decentralizirana nabava
- centralizirana nabava

Politika nabavnih metod

Prednosti velikega nakupa

- Ugodnejši dobavni pogoj
- Boljši placilni pogoj
- Ugodna cena

- Dobavitev izbiramo tudi:
- Na podlagi cene,
- Kakovosti
- Pogojev (plačilnih, dobavnih, servis,
- svetovanje)

b) Kje nabavljamo?

- Lastna nabavna služba (nabavni oddelek,
- Tujja nabavna služba (posrednik v menjavi)
- Direktno pri proizvajalcu
- Indirektno preko trgovine

2. Nabavno obliko a):

- Nabava na zalogu
- Nabava nakupljena za dobavljene potrebe za nabavu
- Nabavko čakamo na Ugodneješi tenuetek za nabavu
- Cenježi nakuplji zaradi večjih količin
- Nevarnost prekinute proizvodnega procesa
- Stalna pripravljenost za dobavo kupcem, ni skladisču do odpoklica.
- Prednosti:

Nabava na zalogu

- Nabava usklajena s prodajo ali proizvodnjo
 - Posamezna nabava
 - Nabava na zalogu
- Nabava materiala je mogoča po treh temeljnih načelih:

3. Nabava načela

- Ustvarjanje Ugodnega vilsa pri dobavitelju

Politika komuniciranja pri nabavi

- Trgovci s počitvom
- Znatična za enkratno izdelevo (les – miza)

- Nabavimo le, če dobimo narocilo za dolocene
- Vrsto materijala
- Prednosti:

 - Kratek čas skladisčenja
 - majhna vezava kapitala
 - Ni možna takojšna dobava

- Slabosti:

Posamezna nabava po potrebi

- Slabosti:

 - Velika vezava denarnih sredstev
 - Stroški skladisčenja in obresti
 - Nevarnost zastaranja zalog, kalo.

4. Odločitev o kolicini in rokih nabave

- Dobavni rok – od trenutka, ko nabava služba razpolaga v podjetju.
- Projme obvestilo, da potrebujejo material v projekti, do trenutka, ko je material na skladisčenja, večji stroški narocanja menjati v kolikina narocila – manjši stroški stroški narocenja – večji stroški skladisčenja, manjši stroški narocenja

- Prvi nacin so povzane prednosti nabave na zalogo in posamezne nabave, saj kupci projme ravno tisto kolikino, ki jo potrebujejo materialu hitro in neenakomerno spreminja
- Problemi nastanejo kadar se potreba po projekti, ki jo potrebujejo vse več zaloge kolikino, v kateri se dolgočijo visoke na zalogo in posamezne nabave, saj kupci na zalogo in posamezne nabave, saj kupci

Nabava, usklajena s prodajo ali proizvodnjo

- Podjetje želi potrebito blago ali material dobiti tik pred prodajo ali predelavo
- „Just in time“
- Zaloga je zmanjšana na najmanjšo mogočo ravnen
- Kupce sklene s prodajcem okvirno pogodbo za veliko kolikino, v kateri se dolgočijo visoke pogodbene kazni za neizpolnitve delih dobav v kratkem roku.

- Primer:
- Letna potreba= 45000 kosov
- Stroški enkratnega narocila= 1600 eur
- Cena na enoto= 900 eur
- Obresti od kapitala= 12%
- Stroški skladisčenja= 4% letno

- Optimalna količina narocila

Moznosti za dolocitev varmostne zaloge:

1. Narocimo, ko smo porabili vsa zaloge.
2. Narocimo, ko se zaloga zmanjsa na ravneni - stroški izpada prizvojnje so nepomembni - dobavitev dobavi takoj, ko narocimo,
- Kdaj to lahko:

Varmostne zaloge je:

Varnostno zaloge na cas dobarve

Varnostno zaloge dolocimo glede na: povprecno

Varmostne zaloge

1. Sistem tocke narocanje
- Narocimo tedaj, ko so zaloge zmanjšane na doloceno minimalno kolicino (varnostno zalogo)
- Dolocimo minimalno kolicino zaloge
- Dolocimo kolicino enkratnega narocila

Dolocitev dobavnega termina

1. Sistem tocke narocanje
2. Sistem ritma narocanja
3. Narocanje po potrebi

1. Pretek blaga zahetva dobro povozavo s prevoznimimi sredstvi zunaj in znotraj podjetja
- Nakladalna rampa v visini skladisnih površin
 - Prisključitev na železniško omrežje
 - Dosstop vilicarjev do nakladalne rampe
 - Dovolj široke poti za prevoz v skladisču
- Näčela skladisčenja

4. Skladisčenje in čuvanje – med skladisčenjem
- moramo blago kontroliрати in ga po potrebi se kolicina blaga približuje varmostni ravni tudi vzdrevati – obvestiti nabavno službo, da izdaja blaga oz. materiala – poteka na podlagi zahetvenice za izdajo
5. Izdaja blaga oz. materiala – poteka na podlagi

1. Prevezem blaga in materiala:
- presegledano blago in ga razporedi presegledati
 - UKladisčenje – skladisce prevzame blago natančno, kolikinsko in kakovostno kontrola materiala – ob prevezemu moramo dokumentacijo
 - presegledano blago in ga razporedi skladisce prevzame
- POTEK SKLADISČENJA

Kočnikov včjil je koeficient obracanja zalog:

- Krajši je povprečni čas vezave
- Manjša je potreba po denarju
- Manjši stroški povezani s skladiscijskim
- Manjše tveganje (kalo, moda)

KAZALCI za skladisce

- Koeficient obracanja zalog
- Čas obracanja zalog
- 365/koeficient obracanja zalog

Ietna poraba materiala/povprečna zaloga

4. Pri nadzoru moramo upoštevati gospodarnost
nadzora nam omogoča dokumentacija:
- materialna (prezemnica, oddajnica)
- skladistična dokumentacija (kočnikovska in
vrednostna evidenca)

3. Transportne enote
• Celoten skladistični proces ohranimo iste
blaga – označbe

2. Preglednost in lahka dosegljivost skladističnega

- Prodaja pogodba je do vostрански, завезујоће правни посед. Настане на подлоги споразума (соглашне изјаве волји) међу понудничарома (prodajalcem) и повратником (kupcem) о благу и цене.
- Primeri:

PRODAJNA POGODBA - splošno

PODRČJA DELA V PODJETJU

- PRODAJA
- SKLADISČENJE
- NABAVA

PRODAJNA POGODBA

UZANCE

- Uzance so ustaljene navade (običaji), ki jih poslovaniju poslujejo partnerji uporabljajo v medsebojnem primer: v neki stroki doba vlagajo blago v vrčach po 50 kg. Če prodajna pogodba ne vsebuje doljčb o vrsti in velikosti embalaže, velja ustanca "embalaža v vrčach po 50 kg".

- Dolgeče v pogodbji so lahko določene – ne moreta spremiinjači sporazumno spremiinjača.
- Določene – pogodbenika jih lahko spremiinjača.
- Kogentne – ne moreta spremiinjači

Predpisi

1. Kupec in prodajalec sta podjetnika
2. Prodajalec je pogojnik, kupec pa zasebnik
3. Kupec in prodajalec sta zasebnika
- Obligacijski zakoni
- Obligacijski zakoni
- Zakon o trgovini (ZT)
- Uzance
- Zakon o pravilih potrošnikov
2. Prodajalec je pogojnik, kupec pa zasebnik
3. Kupec in prodajalec sta zasebnika
- Obligacijski zakoni
- Obligacijski zakoni
- Zakon o pravilih potrošnikov
- Uzance
- Zakon o versatu potrošnikov
- Določene – ne moreta spremiinjači
- Določene – pogodbenika jih lahko spremiinjača.
- Kogentne – ne moreta spremiinjači

Voli za sklenitev pogodbe se izraziti:

1. Izrečeno: ustno, pisno

2. Z molkom

Soglasje volj

- Dokler se izjavlji ne ujemata, pogodba ni
- Sklenjena
- Primer: prt

Pogoji za nastanek prodajne pogodbe

Za nastanek prodajne pogodbe so potrebeni naslednji pravni pogoji:

- Soglasna izjava volj
- Poslovna sposobnost partnerjev
- Možnost posla
- Pristovoljnost
- Dopustnost

- Posla ne smemo sklepati s prisilo ali groznijo.

Prstovoljnost

- Niso poslovna sposobni
- Otroci do 7 let

- Lahko sprejemajo samo obleuke, ki so v njihovo korist
- Mališi mladoletniki (od 7 – 14 let)
 - Starčki mladoletniki (od 14 – 18 let)
 - Popolno poslovna sposobnost (od 18. leta dalje)

Poslovana sposobnost partnerjev

Moznost posla

- Posli, ki niso možni ali so nesmiselni, so neveljavni.
- Primer:

Dopustnost

- S poslom ne smemo kršiti pravnih predpisov ali dobiti poslovnih običajev
- Primer: ukradeno blago

kdo je odgovoren za dobavo (riziko)?

kdo knije stroške?

kam bo prodajalec dobavil (kraj dobave)?

kaj bo prodajalec dobavil (dobavni rok)?

1. Dobavne pogoje:

• Med redne sestavine še uvrščamo:

- Po kakšni ceni kupuje (cena)?

- Koliko kupuje (količina)?

- Kaj kupuje (vrsta blaga, kakovost)?

- Kdo kupuje (kupec)?

- Kdo prodaja (prodajalec)?

• Zakonske sestavine:

• Del obveznih sestavin predpisuje že

obligacijski zakon, poslovne svetu pa

veljačejo še nekatere dodatne sestavine

VSEBINA PRODAJNE POGOJBE

• Posledice za zamudo pri dobavi alli placilu
Kaj se zgodil, če kupec ne plača pravocasno?
Kaj se zgodil, če prodajalec ne dobavlja pravocasno?

4. Transport
Kako je potreben blagoj pripreljati?
5. Dodatne storitve
Montaža
6. Garancija
Kako dolgo je prodajalec odgovoren za škodo?

Za katere skodo je odgovoren?

2. Placilni pogoj
Kdaj bo kupec plačal (placilni rok)?
Kje bo kupec plačal (kraj placila)?
3. Embalaža
Kako je treba blago pakirati?
Ali mora kupec embalažo posебi placiati?

• Sestavi pročajno pogodbo!