
22. Obchodné podniky

Obchod - samostatné odvetvie NH, ktoré zabezpečuje pohyb tovaru od výrobcu k spotrebiteľovi prostredníctvom peňazí

Funkcie obchodu

1. **Priestorové pokrytie tovarom** - približuje tovar k spotrebiteľovi (budovanie predajní po celom území)
2. **Časové pokrytie tovarom** - odstraňuje časový nesúlad medzi výrobou a spotrebou
3. **Kvantitatívna** - obchod prispôsobuje veľkosť, objem podľa potrieb zákazníka (spotrebiteľské balenie)
4. **Kvalitatívna** - zabraňuje prenikaniu nekvalitných tovarov do spotreby, rozširuje sortiment
5. **Poradenská a informačná** - technický charakter - nové výrobky, pomoc pri výbere
6. **Úverová** - platba v hotovosti alebo na úver

Členenie obchodu

1. Veľkoobchod
Maloobchod
2. Vnútorný
Zahraničný
3. Štátny
Súkromný
Družstevný

Veľkoobchod - tovar nakupuje a predáva v nezmenenej úprave alebo po úprave (spotrebiteľské balenie, praženie kávy, dozrievanie ovocia, ...) maloobchodu, iným veľkoobchodom a ostatným zákazníkom

Faktory VO

1. **Ľudská práca** - riadiaci pracovníci, administratívni pracovníci, zamestnanci v sklade a v doprave
2. **Tovar** = výrobok nakúpený za účelom ďalšieho predaja (sortimentový, špecializovaný VO)
3. **Vecné prostriedky**
 - a) priestory - sklady, kancelárie, priestory pre zamestnancov, garáže, parkovacie plochy
Sklady - otvorené, polokryté, kryté
Činnosť skladov - prevádzkové (nákup, skladovanie, pedaj)
poloprevádzkové (nákup, skladovanie)
odbremeňovacie = sezónne (skladovanie)

Činnosť VO

1. nákup
2. skladovanie
3. predaj

Nákup

- vo veľkých množstvách
- od výrobcu alebo iných VO
- písomná objednávka, katalógy, vzorky tovaru, kontraktačné rokovanie

Skladovanie

- vstupné kontroly (vyloženie vagóna, kamióna)
- kvalitatívna a kvantitatívna kontrola (záručné lehoty)
- hygienické zásady

Predaj

1. **Ponuka tovaru:** písomná ponuka, osobná návšteva, vzorková sieň
2. **Kúpna zmluva:** uzatvorenie = objednávka
3. Plnenie KZ - systém obsluhy
 - a) expedičný VO - podľa písomnej objednávky sa tovar pripraví na rampu, naloží sa na dopravný prostriedok VO a rozváža sa podľa rozvozného plánu
 - b) obslužný VO - s vlastným odberom zákazníkov
 - c) VO so samoobsluhou = systém CASH AND CARRY
 - živnostenské oprávnenie
 - tovar si sám vyberie, zaplatí v hotovosti a sám si ho odvezie
 - výhoda pre VO - nemusí zabezpečovať dopravu, platba v hotovosti
 - výhoda pre MO - sám si vyberá tovar a množstvo, tovar má okamžite
4. **Zúčtovanie predaja**
 - a) platba v hotovosti
 - b) vystavenie faktúry - príkaz na úhradu

Rozhodnutia vo VO

1. **druh tovaru** = sortiment - sortimentový a špecializovaný VO
2. **ceny**
 - nákupná cena
 - + % obchodnej príirážky
 - + náklady
 - + zisk

 - predajná cena
 - rôzne zľavy, rabaty, zmluvné, vernostné
3. **organizácia obsluhy**
4. **sídlo VO**
 - a) expedičné - okraj miest, blízko dopravných ciest
 - b) s odvozom - centrum, pri spotrebiteľovi
5. **reklama**

Maloobchod - zabezpečuje tovar konečnému spotrebiteľovi

Faktory MO

1. **Ľudská práca**
 - najdôležitejší faktor - priamy styk so zákazníkom
 - problémy - nevyhovujúca pracovná doba, nerovnomerné zaťaženie, nízke mzdy, nízka kvalifikácia, feminizácia
2. **Tovar**
 - a) aký tovar - skladba zákazníkov, prieskum trhu
 - b) sortiment - široký alebo úzky (množstvo druhov), hlboký alebo plochý (množstvo vyhotovení jedného druhu)
3. **Vecné prostriedky** - priestory, vybavenie

Činnosť MO

1. nákup
2. skladovanie
3. predaj

Nákup

- v menších množstvách
 - od VO alebo výrobcu
- a) **voľba dodávateľa**
 - cena tovaru
 - kvalita tovaru
 - vzdialenosť dodávateľa
 - spoľahlivosť
 - b) **veľkosť dodávok - častota dodávok**
 - malé dodávky - častejšie (nie sú skladovacie priestory)
 - veľké dodávky - menej časté (viažu finančné prostriedky)
 - tovar - denného, častého a občasného dopytu
 - c) **cena - nákupná cena**
 - d) **technika nákupu**
 - objednávka
 - potvrdenie objednávky, dodávka = KZ
 - dovoz
 - zaplatenie FA, príkaz na úhradu

Skladovanie

- kvantitatívna + kvalitatívna prebierka
 - obmena tovaru v sklade
 - účtovné vysporiadanie tovaru
 - hygienické zásady
- a) **technická stránka skladovania**
 - kryté sklady
 - technické prostriedky - regále, váhy, boxy
 - záručné lehoty
 - predaj so zľavou
 - b) **ekonomická stránka skladovania**
 - inventúra - zistenie skutočného stavu
 - inventarizácia

Predaj

- a) **príprava tovaru na predaj**
 - vyloženie v predajni
 - závisí od druhu tovaru a spôsobu predaja
 - spotrebiteľská úprava
 - vystavenie tovaru v obchodnej miestnosti
 - označenie tovaru cenami
- b) **ponuka tovaru, predvedenie**
 - privítanie spotrebiteľa
 - zistenie prania

- predkladanie tovaru a pomoc pri výbere
 - ponuka doplnkového tovaru
- c) **vlastný predaj**
- zákazník sa rozhodol kúpiť, KZ sa tým uzatvorila
- d) **finančné vypořádanie**
- vystavenie pokladničného bloku
 - úhrada
 - zabalenie tovaru
- predaj ovplyvňuje sezónnosť

Spôsoby predaja

1. obslužný (pultový)
2. samoobsluha
3. zásielkový predaj
4. predaj pomocou automatov

Obslužný (pultový) predaj

- individuálna obsluha zákazníka
- želanie, predloženie tovaru, vysvetlenie, odloženie ku pokladni, platba
- nízka produktivita práce - jeden predavač na jedného zákazníka

Samoobsluha

- tovar je voľne prístupný a zákazník si vyberá bez predavača
- **varianty**
 - a) variant predbežnej voľby - zákazník si voľne prezerá tovar, ak sa rozhodne kúpiť, je nutná asistencia predavača
 - b) variant úplnej samoobsluhy - zákazník si tovar sám vyberie, odnesie k pokladni a zaplatí
- **výhody**
 - a) pre obchod - úspora pracovníkov \cong úspora mzdových nákladov, veľký sortiment tovarov, veľký výber podnecuje zákazníka aby tovar kúpil
 - b) pre zákazníka - dobrý prehľad o celkovom sortimente, rýchle nakupovanie, tovar je označený cenami = odpadá zbytočný dialóg s predavačom

Vedľajšie výkony

1. pred uzatvorením KZ - poradenská služba (druh tovaru)
2. pri dodávke tovaru - balenie, dodávka do domu, montáž, nastavenie, zaškolenie v obsluhu
3. po dodávke tovaru - servis, vybavovanie reklamácií

Formy MO predaja

1. **systém obsluhy** (pultový, samoobsluha, zásielkový, automaty)
2. **cena**
 - a) diskontné
 - b) bežné
 - c) exkluzívne
3. **veľkosť podniku** (obrat, predajná plocha)
 - a) malé
 - b) stredné
 - c) veľké

4. sortiment

- a) široký a plochý
- b) úzky a hlboký - špecializovaný

5. veľkosť a sortiment

- a) **obchod s rozličným tovarom**
 - malé až stredné podniky
 - široký a plochý sortiment
 - zásobujú vidiek, sídliská
 - súkromné, družstevné
- b) **špecializované obchody**
 - malé až stredné
 - stredne široký a stredne hlboký sortiment - plnosortimentové
- c) **úzko špecializované obchody**
 - malé až stredné
 - úzky a hlboký sortiment
- d) **nákupné domy**
 - veľké predajne
 - stredne široký, stredne hlboký sortiment
- e) **obchodné domy**
 - veľký obchodný podnik
 - široký a plytký sortiment
 - delené na oddelenia
- f) **supermarkety, hypermarkety**
 - veľké obchodné strediská
 - na okrajoch miest s veľkými parkovacími plochami

Reklama

- spôsob informovania zákazníkov o určitom tovare s cieľom vyvolať záujem o jeho kúpu
- funkcie - informačná, ekonomická, estetická
- zásady - presná, výstižná, opakovaná, včasná, sústavná, ...
- cieľ - zvýšenie predaja, zavádzanie nového výrobku, dostať sa do povedomia
- objekt - masová reklama, skupinová, individuálna
- čas - dlhodobá, krátkodobá
- rozpočet - celkový, rozdelenie na jednotlivé prostriedky
- účinnosť - zvýšenie obratu / náklady na reklamu (o koľko Sk mi 1,-- zvýšila obrat)

Cena

- peňažná čiastka dohodnutá pri kúpe a predaji
- význam - obrat, dopyt, zisk
- **štruktúra:**
 - nákupná cena
 - + obchodná prirážka
 - + DPH, spotrebná daň

predajná cena

1. Diskontné ceny

- nižšie ako v iných predajniach

- vychádzajú z teórie, že nižší zisk na jednotku sa nahradí zvýšením zisku z predaja veľkého množstva
 - nákup vo veľkom umožňuje kúpiť lacnejšie od výrobcu
2. **Bežné ceny (nemenné)**
- konvencionálne
 - vo vyspelých krajinách sú 60 - 80 % tieto ceny
3. **Exkluzívne ceny**
- vysoká kvalita tovaru, úroveň predaja, poradenská služba, servis
 - nedostupné pre každého spotrebiteľa
 - špičkový, značkový tovar
 - nedostatok konkurencie
 - vysoké náklady obchodu

Cenová konkurencia - veľké obchodné podniky si môžu dovoliť určitý druh tovaru predávať za nižšie ceny a na druhej strane iný druh s vysokou obchodnou prirážkou

Hospodárenie obchodu

Maloobchodný obrat (MOO) - celková hodnota predaného tovaru v maloobchode za určité obdobie

Produktivita práce

= MOO / počet zamestnancov

= MOO / počet predavačov

MOO / 1 m² plochy

MOO / 1 m² predajnej plochy

Vypočítané ukazovatele sa porovnávajú s inými predajňami, s plánom, s predchádzajúcimi obdobiami.

MOO = hodnota nakúpeného tovaru + obchodná prirážka (náklady + zisk)

Výnosy = MOO - hodnota nakúpeného tovaru

Náklady - spotreba materiálu, mzdy, energia, odpisy IM, nájomné, manká a škody, ...

Zisk = výnosy - náklady

Sledovanie MOO

1. čas - ročne, mesačne, štvrťročne, týždenne, denne
2. tovar - potraviny, obuv, textil, ...
3. platenie - v hotovosti, na úver
4. územie - podľa okresov
5. vnútro podnikové hľadisko - podľa jednotlivých predajní

TENDENCIE VÝVOJA OBCHODU

1. **Veľkoobchod**

- odstránenie - MO nakupujú priamo od výrobcu
- posilnenie - rozširovanie sortimentu
- kombinovaný VO s MO

2. Maloobchod

- zväčšovanie MO jednotiek
- rozširovanie sortimentu
- samoobslužný predaj

3. Obchod

- rast zásielkového obchodu
- kombinovaná cenová politika
- rast nárokov spotrebiteľa
- ubúdanie drobných obchodníkov
- špecializácia

Zákon na ochranu spotrebiteľa

- vymedzuje 8 základných práv spotrebiteľa:
 1. Právo na uspokojenie základných potrieb
 2. Právo na bezpečnosť
 3. Právo byť informovaný
 4. Právo na výber
 5. Právo byť vypočutý
 6. Právo na nápravu
 7. Právo na spotrebiteľské vzdelanie
 8. Právo na zdravé životné prostredie