



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání
pro konkurenceschopnost



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

**Vytvořeno v rámci projektu
Nové výzvy, nové příležitosti, nová škola**

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky

8. Velkoobchod

Výukový materiál

Shrnutí učiva:

Velkoobchod je zprostředkovatelským článkem mezi výrobou a maloobchodem. Může být i součástí výrobního podniku, nebo může být obchodní společností.

Nakupuje zboží od výrobce a prodává maloobchodu.

Funkce VO:

- přetváří sortiment výrobní na obchodní
- překonává časový nesoulad mezi výrobou a spotřebou
- vytváří zásoby k plynulému zásobování
- přebírá riziko spojené s nákupem, dopravou a skladováním
- podílí se na reklamě a podpoře prodeje
- kompletuje a balí zboží podle požadavku odběratele
- zajišťuje dopravu, kontroluje jakost
- poskytuje výrobcům informace týkající se poptávky

Členění VO z hlediska sortimentu

- a) sortimentní-zboží jednoho sortimentu (hračky)
- b) specializované-úzký sortiment (koření, vína, ovoce zelenina)
- c) universální-široký sortiment potravinářského i nepotravinářského zboží

Členění VO podle forem činnosti

- a) dodávkový velkoobchod-ve skladu se udržují zásoby a rozváží se na základě objednávek
- b) agenturní-zprostředkovává dodávky z výroby odběratelům
- c) samoobslužný velkoobchod-Cash and Carry, nabízí různý sortiment, zákazník platí hotově.
- d) prodejní sklady-určené pro maloobchod i konečné spotřebitele
(např. palivo, stavebniny, hutní materiál), zboží, které se v maloobchodě těžce prodává.

Pracovní operace- představují souhrn činností vykonávaných pracovníky skladu. Provoz ve VO musí být organizován tak, aby celý proces skladování včetně příjmu zboží, jeho ukládání, přípravy k expedici, vlastní expedici i rozvozu zboží tvořil **ucelený řetěz s přesně stanoveným programem** (s nejmenšími ztrátami a největší úsporou lidské práce).

Provoz VO dělíme do 3 navazujících operací:

1. nákup a příjem zboží
2. skladování
3. prodej a expedice zboží

1. nákup a příjem zboží

- nákup řeší především otázky – kde nakoupit, jak nakoupit, jak objednat, jak balit, dodávat, jak řídit pohyb zboží.
- postup nákupu – výběr sortimentu, určení množ., vyhledávání vhodných nákup.pramenů (výběr se zaměřuje většinou na místní výrobce), formulace poptávky, objednávka (písemná forma)

- dodávky zboží se uskutečňují způsobem stanoveným v základních podmínkách dodávky nebo dodavatelských smlouvách
- **dodávka zboží zahrnuje tyto konkrétní pracovní činnosti:**
 - a) **vykládku** - (z nákladního auta, z železničního vagónu vysokozdvížným vozíkem, elektrickým kladkostrojem s paletovým závěsem)
 - b) **odběr a přejímku** - odběr - příjemce kontroluje za přítomnosti prodávajícího
 - přejímka - se provádí způsobem, který stanoví zákl.podmínky dodávky nebo hospodářská smlouva
 - c) **přesun zboží do skladu** – obvykle se používá vysokozdvížných vozíků

2. Skladování zboží

- **ruční** – na policích
 - **paletizace** – využívají prosté, ohradové, skříňové či speciální palety
 - **paketizace** – používají za manipulační jednotku takové seskupení materiálu, které lze mechanizovaně manipulovat bez podložky
 - **skladování sypkých materiálů**
 - **sklad. tekutých mat.**
 - **skladování pomocí jeřábů** – těžké a dlouhé mat.
- Součástí skladové operace je i péče o kvalitu zboží, sledování záručních lhůt a přísné dodržování zásad skladování.

3 Prodej a expedice zboží

- **příprava a výdej zboží**- zboží a obaly se odepíší na závěsném lístku a přemístí do prostoru výdeje
- **kompletace zakázek** – provádějí kompletační střediska, ve kterých se kompletují zásilky a doprava pro jednoho odběratele z více skladů
- **expedice** – přejímka zboží v expedičním prostoru, kvantitativní a kvalitativní kontrola, nakládka na dopravní prostředek a jeho doprava odběrateli.

Dodavatelsko-odběratelské vztahy

Vztahy mezi odběrateli a dodavateli jsou založeny na předpokladech vzájemně výhodné spolupráci. Zboží se dostává ke spotřebitelům od výrobců prostřednictvím jedné nebo více zprostředkovatelských organizací. Všechny organizace, tj. výrobce, velkoobchodník a maloobchodník spolupracují na dodání zboží spotřebiteli a vytvářejí tzv. marketingový kanál. Jsou možné i jiné kombinace. Výrobce může zvolit přímý prodej spotřebiteli. Některé výrobní podniky si proto zakládají vlastní prodejní oddělení.

Dodavatelé rozdělujeme:

- podle **místa** výroby – tuzemské, zahraniční
- podle **druhu** zboží – průmyslové, zemědělské
- podle **objemu** výroby – velkovýrobce, malovýrobce

Mezi výrobou a spotřebitelem většinou existují i další zprostředkovatelé a to jak zahraniční tak i tuzemští:

- zprostředkovatelské kanceláře – agentury
- velkoobchod. podniky, maloobchod. podniky
- zpracovatelské podniky
- opravárenské podniky
- dopravní podniky

Cesty zboží ke spotřebiteli – rozmanité, ručeny počtem článků, kterými zboží prochází a úkoly, které tyto články v procesu oběhu plní

- **jednočlánkové** – tj. výroba – prodejna
- **dvoučlánkové** – výroba – velkoobchod – prodejna
- **vícečlánkové** – výroba – odbytové základny výroby – velkoobchod – prodejna

- **Nákup od drobných pěstitelů zeměděln.výrobků** – hlavním úkolem zemědělského obchodu je zajistit výživu obyvatelstva. Při nákupu je prvořadou podmínkou dodržování hygienických předpisů.

- **Nákup z dovozu** – vztahy se zahraničním dodavatelem jsou určeny vzájemnou dohodou, kterou je však třeba pečlivě připravit a přesně formulovat. (způsob dopravy, pojištění zboží, způsob předání zboží, podmínky placení, postup při celním odbavení, osvědčení u potravinář.a speciál.zboží, certifikáty)
- problematikou zůstávají způsoby placení.- ty jsou závislé na kvalitě měny vyvázejících a dovážejících zemí.

Mechanizace a automatizace ve skladech

Vědeckotechnický rozvoj je výrazným rysem rozvoje současné problematiky obchodu a služeb. Pomáhá odstranit namáhavou a zdlouhavou manuální práci, umožňuje růst produktivity práce a tím i zvyšování zisku obchodní firmy.

Hledání výhodných technických řešení, organizačních principů a návazností na výpočetní techniku přinesl ve světě rozvoj vysoce mechanizovaných a automatizovaných skladových systémů, které se vyskytují převážně ve větších a modernějších obchodních jednotkách.

Vysoce mechanizované a automatizované sklady by připadaly v úvahu v takových prodejních celcích, jako jsou např. hypermarkety či supermarkety.

Mechanizace a automatizace ve skladech přináší tyto výhody:

1. zvýšení produktivity práce a zisku obchodní firmy
2. zrychlení obrátky zásob zboží jako důsledek koncentrace zásob a přímého přístupu k veškerému zboží
3. vysoké pracovní využití skladových mechanismů.

Kontrolní otázky:

1. Vysvětlete význam, funkce a úkoly velkoobchodu.
2. Rozdělte velkoobchodní sklady podle jednotlivých hledisek.
3. Jaké pracovní operace se provádějí ve VO?
4. Jaké činnosti zahrnuje příjem zboží?
5. Jaké způsoby ukládání zboží mohou volit VO?
6. Jaké činnosti zahrnuje expedice zboží?
7. Charakterizujte dodavatelsko – odběratelské vztahy.
8. Popište cesty zboží ke spotřebiteli.
9. Co přináší mechanizace a automatizace ve skladech.

Úkoly:

1. Zdůvodněte, proč je přejímka zboží jednou z nejdůležitějších činností ve velkoobchodu.
2. Najděte ve vašem městě a nejbližším okolí velkoobchodní sklady a jaký mají sortiment.