**Odbyt, odbytové činnosti**

**Odbyt** – súvisí so zabezpečením umiestnenia a úspešnosti produktu na trhu. Predajom produktov si podnik zabezpečuje úhradu nákladov na ich vytvorenie a dosiahnutie.

**Základné teórie odbytu**

* **Funkcionálna (tzv. odbytová logistika)** – závisí od plnenia funkcií odbytu
* **Nástrojová (tzv. marketing)** – závisí od využitia nástrojov odbytu

Funkcionálna teória odbytu:

* **Priestorová** – úlohou je dodať produkt na miesto uspokojovania potrieb
* **Časová** – úlohou je dodať produkt v správnom čase
* **Kvantitatívna** – úlohou je dodať produkt v požadovanom množstve
* **Kvalitatívna** – úlohou je dodať produkt v požadovanej kvalite
* **Propagačná** **(reklamná)** – úlohou je presvedčiť zákazníkov o kúpe produktov a informovať výrobcov o ich nových želaniach
* **Úverová** – úlohou je umožniť zákazníkom kúpiť produkt aj vtedy, keď momentálne nemôžu zaplatiť
* **Koordinačná** – úlohou je zosúladiť množstvo a sortiment výroby a spotreby

Marketingový mix – je kombinácia marketingových nástrojov. Označujú sa ako 4 P marketingu. Každému nástroju je priradená určitá politika podniku.

**Price (cena)**

Kontraktačná politika

**Product (produkt**)

Produktová politika

**TRH**

**Promotion (propagácia)**

Komunikačná politika

**Place (miesto)**

Distribučná politika

**Plán odbytu**

***Cieľom*** plánovania odbytu je určiť rozsah, v akom sa majú odbytové činnosti v určitom období uskutočňovať.

Plán odbytu má ***formu bilancie***, kt. na jednej strane obsahuje zdroje dodávok a na druhej strane ich rozdelenie.

ZDROJE DODÁVKY ROZDELENIE

- výroba výrobkov - výrobná spotreba

- nákup tovarov - konečná spotreba

- začiatočná zásoba výrobkov - vývoz

Súčasťou plánovania odbytu je ***plánovanie zásob hotových výrobkov*** = podnik by z nich mal mať len nevyhnutné zásoby.

**Normovanie zásob hotových výrobkov**

1, Časová norma zásob hotových výrobkov

- vyjadruje na koľko dní má zásoba hotových výrobkov vydržať

Časová norma zásob hotových výrobkov = dĺžka expedičného cyklu + čas poistnej zásoby

ČNZHV = DEC + ČPZ

DEC/ dĺžka expedičného cyklu/ - počet dní od vykonania výstupnej technickej kontroly až do dňa fakturácie výrobkov

ČPZ / čas poistnej zásoby/ - počet dní, na kt. by mala zásoba hotových výrobkov vydržať v prípade neplnenia plánovaného objemu výroby výrobkov

2,Norma zásob hotových výrobkov v množstve

- vyjadruje výšku zásob hotových výrobkov v kusoch alebo iných fyzických jednotkách , akú

 by mal podnik udržiavať

Norma zásob hotových výrobkov v množstve = časová norma zásob \* priemerné denné

odvádzanie hotových výrobkov

NZHVM = ČNZ \* PRIEM.DOHV

PRIEM.DOHV /priemerné denné odvádzanie hotových výrobkov/ = plánovaný objem výroby : počet dní plánovaného obdobia

3,Norma zásob hotových výrobkov v €

Norma zásob hotových výrobkov v € = norma zásob hotových výrobkov v kusoch (množstve)\* predajná cena za kus

NZHV€ = NZHVM\* predajná cena za kus

**Distribučná politika podniku**

**Distribučná politika** sa zaoberá pohybom produktov od predávajúceho ku kupujúcemu, jej úlohou je preklenúť čas a priestor medzi nimi.

Podnik rieši pri distribúcii produktu 2 hl. problémy:

* Prevod vlastníctva produktov – je dohodnutý na kúpnej zmluve
* Fyzický premiestnenie produktov

Základné činnosti fyzickej distribúcie:

* Doprava
* Vybavovanie objednávok
* Skladovanie produktov
* Stanovenie výšky zásob

Hlavné úlohy distribučnej politiky:

* Výber spôsobov a ciest na premiestnenie produktov
* Plánovanie, organizovanie a kontrola prepravných a skladovacích výkonov
* Zabezpečenie optimálneho spôsobu predaja produktov

**Distribučná (odbytová) cesta** - je spôsob, ako sa dostanú produkty od výrobcov k zákazníkom.

Skladá sa z 2 etáp:

1. **Expedičnej etapy** – zahŕňa všetky činnosti potrebné na expedíciu produktov až do ich prevzatia dopravcom
2. **Prepravnej etapy** – začína prevzatím produktov na prepravu a končí ich dodaním na určené miesto

Distribučná cesta rieši tieto zákl. stránky:

* Fyzickú – fyzické premiestnenie tovaru
* Právnu – prevod vlastníctva k tovaru
* Finančnú – platby za tovar
* Komunikačnú – poskytuje informácie o tovare

**Priama distribučná cesta** – podnik nepoužíva pri odbyte svojich produktov žiadneho sprostredkovateľa. Zákazník dostáva produkty priamo od výrobcu.

Výhodné je dodávať:

- kusové výrobky, zariadenia a výrobky investičného charakteru

- výrobky sériovej a hromadnej výroby, kt. sa dodávajú vo väčších množstvách malému počtu odberateľov...

**Nepriama distribučná cesta** – medzi výrobcov a zákazníkov vstupujú sprostredkovatelia, najčastejšie veľkoobchodníci a maloobchodníci. Zákazník nedostane výrobky priamo od výrobcu, ale prostr. ďalšej organizácie.

Výhodné je dodávať napr. výrobky sériovej a hromadnej výroby, kt. sú:

- vhodné na skladovanie vo väčších množstvách a určené pre väčší počet odb., rozmiestnených do mnohých oblastí

- vyrábané v mnohých druhoch, kt. je potrebné kompletizovať s inými výrobkami

- štandardné a nie je potrebná odborná služba a technická pomoc výrobcu..

**Distribučné orgány** – sú osoby al. organizácie, kt. vykonávajú premiestňovanie produktov.

1. **Tradičné distribučné orgány**
2. Pri priamom predaji – veľtrhy, predajcovia, predajné automaty, obchodní zástupcovia...
3. Pri nepriamom predaji – veľkoobchod, maloobchod
4. **Nové distribučné orgány** – priamy marketing, direct mail, teshopping, elektronický obchod...

**Kúpna zmluva**

Predstavuje vzájomný záväzok dvoch zmluvných strán, a to predávajúceho a kupujúceho. Kúpnu zmluvu upravuje Obchodný zákonník.

**OBSAH KÚPNEJ ZMLUVY**

- kúpna zmluva obsahuje *podstatné* a *vedľajšie* náležitosti

- o obsahu kúpnej zmluvy rozhodujú zmluvné strany (obchodní partneri)

**Podstatné náležitosti kúpnej zmluvy**

**Zmluvné strany:** - predávajúci

 - kupujúci

Kúpna zmluva musí obsahovať názov, sídlo, zástupcov predávajúceho a kupujúceho, druh a kvalitu tovaru, množstvo tovaru, cenu tovaru.

**Druh a kvalita tovaru**- spôsob určenia kvality tovaru závisí od toho či je tovar zastupiteľný alebo nezastupiteľný.

* Zastupiteľný tovar- znamená, že každý kus tovaru daného druhu má rovnaké znaky (napr. Coca-Cola, auto)
* Nezastupiteľný tovar- každý kus tovaru je iný a líši sa od ostatných; kvalita sa určí na základe vykonanej prehliadky, podľa opisu, vyobrazenia (napr. pozemky, starožitnosti)

**Množstvo tovaru**- určuje sa v rôznych merných jednotkách (napr. v dĺžkových, hmotnostných, plošných, objemových, kusových, baliacich)

- v kúpnej zmluve možno:

* presne určiť množstvo, tzv. že objednané množstvo musí presne súhlasiť s dodaným množstvom
* približne, orientačne- približne s určitou odchýlkou

- ak sa používajú hmotnostné jednotky je dôležité rozlišovať pojmy: BRUTTO (hrubá), NETTO (čistá), TARA (obal)

**Cena tovaru**- môže byť stanovená:

* priamo – ako pevná cena, je udaná pevnou sumou za mernú jednotku
* nepriamo – ako pohyblivá cena; dohodnú sa pravidlá podľa, ktorých sa cena určí neskôr alebo platí cena, ktorá je bežná v čase uzatvorenia zmluvy

- predávajúci môže poskytnúť rôzne zľavy z ceny:

* skonto – cenová zrážka pri platení pred dohodnutým termínom
* rabaty – zľava z ceny, môže byť:
* množstvový - poskytuje sa pri odbere väčšieho množstva
* vernostný – poskytuje sa kupujúcemu, ktorý pravidelne nakupuje u predávajúceho
* vstupný – poskytuje sa pri zavedení nového výrobku na trh
* veľtrhový – poskytuje sa počas veľtrhu
* bonifikácia – zľava za drobné straty na tovare, z dôvodu vysušenia, rozprášenia alebo pri dodávke tovaru v nižšej kvalite ako bolo dohodnuté

**Vedľajšie náležitosti kúpnej zmluvy**

Sú uvedené v kúpnej zmluve ak sa na nich partneri dohodnú.

Patrí sem:

**1.Balenie** – určí sa druh obalu a spôsob balenia, ak obal nie je určený v zmluve použije sa bežný oba v krajine predávajúceho

- obal musí vyhovovať predpisom krajine vývozu i dovozu

- súčasťou niektorých obalov je signo-> návod na zaobchádzanie s tovarom počas prepravy vzhľadom na jeho vlastnosti

**2.Dodacie podmienky** – zahŕňajú:

1. čas plnenia dodávky - dodaciu lehotu

- rozlišujeme:

* dodávkové obchody – buď presne alebo približne určujú kedy sa má tovar dodať kupujúcemu

-> približné určenie dodacej lehoty – do 6. mesiacov po uzatvorení kontraktu, začiatkom mesiaca, v polovici mesiaca

->presné určenie dod. Lehoty – napr. 24.11.2011

->postupná dodacia lehota – pri dodávkach väčšieho množstva v pravidelných intervaloch, určí sa začiatok a koniec dodávky

->dodacia lehota na odvolávku – písomnosť, ktorou sa kupujúci odvoláva na uzatvorenú kúpnu zmluvu a oznamuje predávajúcemu požadov. množstvo a prepravné údaje

->fixné – používa sa pri obchode kde je presný termín veľmi dôležitý a pri nej sa neposkytuje náhradné plnenie

* promptné obchody – vyznačujú sa okamžitou dodacou lehotou (,,ihneď“; ,,ihneď zo skladu“; ,,promptne“)

- v medzinárodnom obchode sa tým rozumie do 8 dní od uzatvorenia kúpnej zmluvy

1. miesto plnenia dodávky – miesto prechodu vlastníckych vzťahov

-je miesto, kde predávajúci odovzdá tovar kupujúcemu alebo prepravcovi v dohodnutom množstve a kvalite

- odovzdanie tovaru sa môže uskutočniť:

 ->osobne – tovar sa skutočne odovzdá kupujúcemu

 ->symbolicky – kupujúcemu sa odovzdajú iba doklady vzťahujúce sa na tovar, na mieste plnenia prechádza vlastníctvo z predávajúceho na kupujúceho

1. miesto prechodu nákladov a rizík – v kúpnej zmluve je dôležité dohodnúť kto nesie všetky náklady, kto ich platí, kto je zodpovedný za prípadné poškodenia alebo straty tovaru počas prepravy, prekládky, skladovania

Ako môžu prechádzať náklady a riziká?

* ak je miesto plnenia sídlo predávajúceho – prepravu zabezpečuje kupujúci vlastným autom a riziká nesie kupujúci
* ak je miesto plnenia sídlo kupujúceho – prepravu zabezpečuje predávajúci vlastným autom a riziká nesie predávajúci
* ak je miesto plnenia sídlo prepravou- prepravu zabezpečuje predávajúci, riziká nesie predávajúci do momentu odovzdania tovaru prepravcovi a ďalej znáša riziká kupujúci počas prepravy

- v zahraničnom obchode je veľmi zložité určiť, ktorý okamih je rozhodujúci pre prechod nákladov a rizík z predávajúceho na kupujúceho

- používajú sa pri tom medzinárodné pravidlá a doložky INCOTERMS, sú prijaté medzinárodnou obchodnou komorou v Paríži

**3.Platobné podmienky –** súčasťou je miesto, spôsob a lehota platenia

Miesto platenia – sídlo kupujúceho, predávajúceho, banka

Spôsob platenia – konkrétny platobný nástroj, ktorým sa platba uskutoční (napr. platba v hotovosti, šekom, zmenkou)

-súčasťou je aj uvedenie meny, ktorou sa bude platiť

Lehota splatnosti – je čas kedy sa bude za dodaný tovar platiť

- môže to byť platenie vopred, platenie pri dodávke, platenie po dodávke

**4.Iné podmienky –** kúpna zmluva musí obsahovať ďalšie údaje: o spôsobe dopravy, o sprievodných dokladoch, reklamačných podmienkach, o forme riešenia sporov

- súčasťou kúpnej zmluvy môžu byť: všeobecné, dodacie a obchodné podmienky => sú to ustálené pravidlá, ktoré vznikli na základe obchodných vzťahov

-je dôležité, aby sa s nimi partneri pri uzatváraní kúpnej zmluvy oboznámili a vzájomne ich odsúhlasili