

NÁKUPNÍ PLÁN

Vzor nákupního plánu

*Pracovní
sešit*

NÁKUPNÍ PLÁN – PŘÍKLAD

Pracovní sešit

napsal

Jaroslav Cirkovský



Prohlášení

Tento materiál je informačním produktem. Jakékoliv jeho šíření nebo poskytování třetím osobám bez souhlasu autora je zakázáno. Děkuji za respektování tohoto sdělení. Použití informací obsažených v tomto materiálu a případné úspěchy či neúspěchy z toho plynoucí jsou pouze ve vašich rukách. Autor za ně nenese žádnou odpovědnost. Předložené informace jsou pouze doporučením a vyjádřením mého názoru k příslušné problematice či popisem mých osobních zkušeností.

© 2016 Jaroslav Cirkovský | www.eAukceBenefico.cz | www.ExcelentniNakup.cz

OBSAH

Obsah.....	3
1. SHRNUÍ	4
2. INFORMACE O NAKUPOVANÝCH KOMODITÁCH	5
2.1 Služby mobilních operátorů	5
2.2 Kancelářské potřeby	10
2.3	11

1. SHRNUTÍ

V této části uveďte přehled (nejvýznamnějších) nakupovaných komodit formou tabulky – viz příklad.

Název komodity	Výdajová analýza - obrat v Kč bez DPH	Předpokládaný nákupní obrat v Kč bez DPH	Změna v %	Analýza trhu				Nákupní politika	Použité techniky	Zodpovídá		Odhad úspor v %	Odhad úspor v Kč bez DPH
				Počet dodavatelů	Vývoj poptávky	Odhad změny v %	Změna dodavatele			Jméno	% podíl práce*		
Hlasové a datové služby mobilní komunikace	1 525 310	1 600 000	5%	3 největší	Zvýší se	15%	Snadná	Rámcová sml.	Kompetitivní v.	Karel Novák	5%	15%	240 000
Kancelářské potřeby	499 800	500 000	0%	3 největší	Stejná	0%	Snadná	Rámcová sml.	Kompetitivní v.	Karel Novák	3%	2%	10 000
xy	100	100	0%		Stejná		Obtížná	Objednávky				0%	0
xy	100	100	0%		Stejná		Snadná	Objednávky				0%	0
xy	100	120	0%		Stejná		Nemožná	Kupní sml.				0%	0
Celkový odhad úspor													250 000

2. INFORMACE O NAKUPOVANÝCH KOMODITÁCH

Druhou kapitolu věnujte stručnému popisu dění v jednotlivých nakupovaných skupinách zboží – komoditách. Zaměřte se na nejvýznamnější fakta jednotlivých částí nákupního plánu, který může obsahovat:

- název komodity,
- výši nákupního obratu v minulém roce,
- prognózu budoucího vývoje – předpokládaný nákupní obrat v následujícím roce,
- analýzu trhu,
- nákupní politiku – způsob chování v dané skupině,
- použité techniky – jak bude dosaženo úspor,
- požadavky na zdroje – odpovědná osoba a případné nutné zdroje k zajištění nákupu,
- odhad úspory – předpokládaná výše úspory za danou skupinu zboží či službu.

Níže uvádím dva konkrétní příklady popisu. Mějte na paměti, že cílem není zahltit čtenáře daty, ale ukázat, že váš expertní odhad budoucího vývoje vychází z analýz a promyšleného postupu, a není tak pouhým subjektivním názorem.

První příklad popisuje dění v oblasti služeb mobilních operátorů. Vycházím zde z informací, které jsou běžně dostupné na internetu, z výročních zpráv jednotlivých operátorů a především cituji výroční zprávu Českého telekomunikačního úřadu za rok 2014.

Druhý příklad je z oblasti velkoobchodu s kancelářskými potřebami – kancelářským vybavením. Také zde opět pracuji s informacemi, které jsou běžně dostupné na internetu a ve výročních zprávách jednotlivých společností.

2.1 SLUŽBY MOBILNÍCH OPERÁTORŮ

Výše nákupního obratu v minulém roce

V průběhu roku 2015 naše firma utratila za služby mobilního operátora 1 525 310 Kč bez DPH.

Předpokládaný nákupní obrat

Na základě požadavků interních zákazníků předpokládáme, že služeb mobilního operátora budeme v následujícím období využívat více. Hlasové služby a SMS zůstanou zachovány. K nárůstu dojde u mobilních datových služeb, a to v rozsahu přibližně 15 procent, což bude představovat nákupní obrat ve výši 1,6 milionu Kč bez DPH.

Analýza trhu

Trh mobilních operátorů v České republice ovládá silná trojka, která má postavenou vlastní síť, a to v tomto pořadí: T-Mobile Czech Republic, a.s. (dále T-Mobile), O2 Czech Republic, a.s. (dále O2) a Vodafone Czech Republic a.s. (dále Vodafone).

Prvenství si již několik let drží T-Mobile a počet jeho zákazníků se pohybuje na hranici šesti milionů. Druhý největší operátor O2 eviduje necelých pět milionů aktivních SIM karet. Třetí a poslední Vodafone má necelých 3,3 milionu zákazníků.

Důležitou změnou pro trh elektronických komunikací byl rok 2014, ve kterém byla započata masivní výstavba sítě nové generace (sítě LTE). Oprávnění provozovat tuto síť přidělil Český telekomunikační úřad (dále ČTÚ) všem třem výše zmiňovaným operátorům.

Stejně jako v roce 2014, tak i v roce 2015 pokračoval trend vstupu alternativních poskytovatelů mobilních služeb, kteří nemají vlastní síť, a to ve formě mobilního virtuálního operátora (MVNO).

Dle údajů ČTÚ na trh vstoupilo několik desítek nových MVNO a jejich celkový počet v roce 2014 tak již přesáhl 80. Virtuální operátoři také v průměru dokázali oslovit svými nabídkami větší okruh zákazníků a navýšit svůj tržní podíl ke konci roku 2014 na cca 5,8 procenta (měřeno počtem SIM karet, bez značkových přeprodejců).

Z výroční zprávy ČTÚ za rok 2014 je dále možné vyčíst:

Počet aktivních SIM karet k 31. prosinci 2014 činil dle aktuálního odhadu Úřadu takřka 14 milionů kusů. V porovnání s rokem 2013 je tak očekáván nárůst celkového počtu aktivních SIM karet cca o 1,8 procenta. Počet aktivních SIM karet post-paid je předpokládán v hodnotě 9 milionů kusů. Počet aktivních pre-paid SIM karet je odhadován na 5 milionů kusů.

Vzhledem k tomu, že celkový počet účastníků již roste pouze mírně, dochází ve větší míře k přesunu účastníků mezi jednotlivými poskytovateli služeb, nově včetně MVNO.

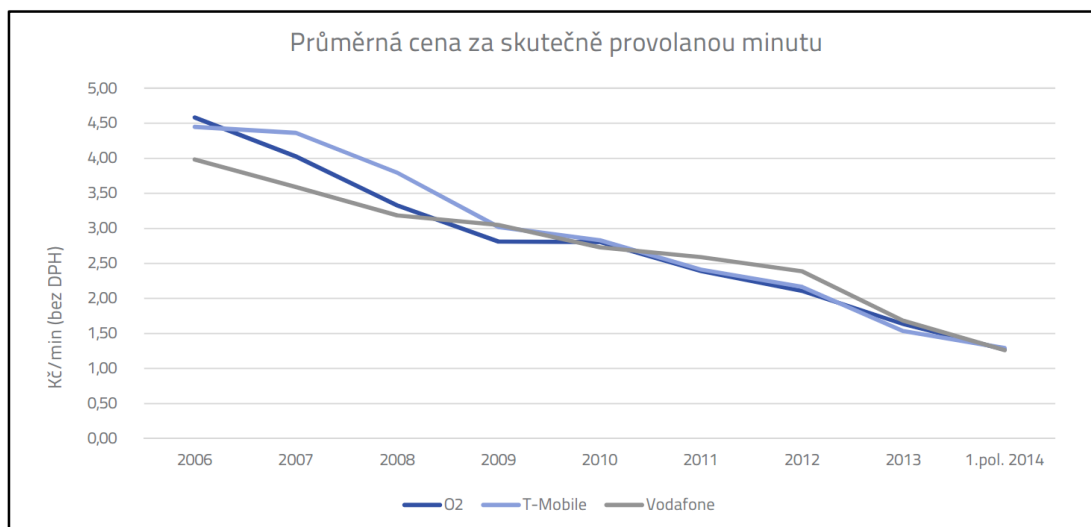
Významným faktorem vývoje maloobchodního trhu v roce 2013 byl, stejně jako v průběhu let 2012 a 2013, významný nárůst objemu realizovaného datového provozu. Další výrazný růst objemu datového provozu ČTÚ předpokládá i v roce 2015 s dalším rozvojem služeb na sítích LTE.

Pokud jde o vývoj průměrné ceny za minutu volání, lze konstatovat, že i v roce 2014 pokračoval dlouhodobý trend cenového poklesu. V rámci srovnání s rokem 2013 došlo v první polovině roku 2014 k poklesu průměrné minutové ceny za skutečně provolanou minutu volání o přibližně 20 procent, a to na 1,28 Kč/minutu.

Za klesajícím trendem průměrné ceny hovorů stojí zejména větší spotřeba hlasových služeb ze strany domácností, vlivem tzv. neomezených tarifů, které spotřebitelům nabízejí neomezené volání ve vlastní síti a případně i do ostatních sítí v rámci ČR.

V rámci tohoto srovnání ČTÚ rovněž zkoumal rozdíl mezi průměrnou cenou za mobilní volání pro podnikající a nepodnikající zákazníky všech tří největších mobilních operátorů. Z údajů vykázaných v polovině roku 2014 je průměrná cena pro podnikající subjekty v agregované

podobě přibližně o 26 procent nižší ve srovnání s nepodnikajícími subjekty (1,45 Kč/minutu v případě nepodnikajících subjektů ve srovnání s 1,06 Kč/minutu v případě podnikajících subjektů).



Obrázek č. 1: Srovnání průměrné ceny za skutečně provolanou minutu jednotlivých operátorů

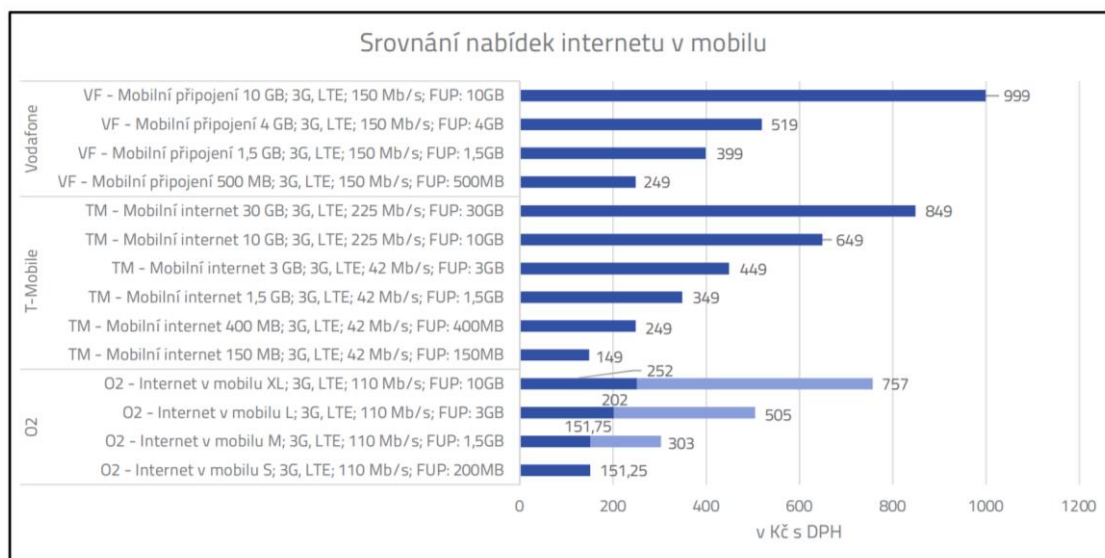
Zpráva ČTÚ dále porovnává mobilní datové služby. Mobilní operátoři nabízeli i v roce 2014 v principu dva typy mobilního připojení – internet v mobilu a mobilní internet, který je určen pro přenosná zařízení (tablety, notebooky) s použitím datové SIM karty, resp. USB modemu.

V roce 2014 rostl počet účastníků (SIM karet) využívajících internet v mobilu. Dle odhadu ČTÚ se počet účastníků zvýšil přibližně o 22 procent na necelých 6 milionů z 5 milionů ke konci roku 2013. Tento růst lze přičíst především rozšíření sítě LTE a tarifům od MVNO, které v sobě zahrnují i datové služby (internet v mobilu).

V rámci níže uvedeného srovnání nabídek služeb internetu v mobilu jsou jednotlivé nabídky operátorů porovnány podle velikosti datového limitu (FUP). Oproti roku 2013 došlo k nejvýraznějším změnám u společnosti Vodafone, která nově nabízí připojení k internetu s datovými limity 500 MB, 1,5 GB, 4 GB a 10 GB (původní tarify nabízely datový limit 150 MB, 300 MB, 600 MB a 1,2 GB).

U společnosti T-Mobile došlo k nárůstu datového limitu z 1 GB na 1,5 GB. Nabídku datových tarifů upravila i společnost O2, která navýšila datový limit na 200 MB a 1,5 GB (z původních datových limitů 150 MB a 1 GB), současně došlo k diferenciaci cen za datový tarif v závislosti na vybraném hlasovém tarifu.

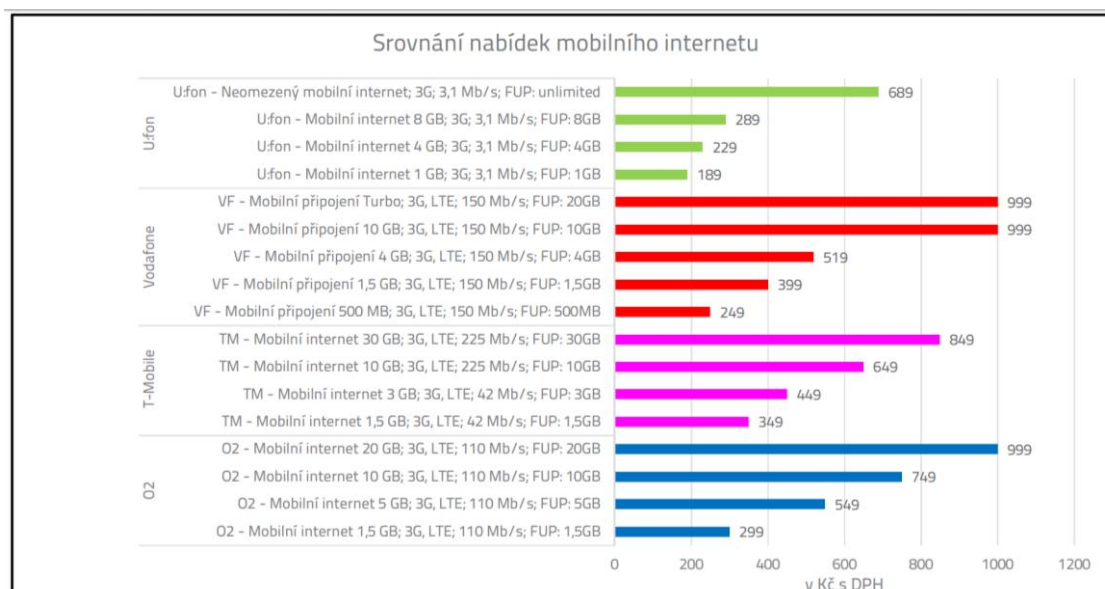
Zákazníci s dražšími paušálními tarify platí za datový balíček menší částku než zákazníci s levnějšími paušálními tarify. Současně u jednotlivých operátorů došlo k nárůstu rychlosti stahovaných dat.



Obrázek č. 2: Srovnání nabídek internetu v mobilu; zdroj: Zpráva ČTÚ za rok 2014

V případě druhé varianty poskytování datových mobilních služeb, to znamená prostřednictvím tzv. mobilního internetu s použitím USB modemu, popřípadě datové SIM karty, dokumentuje cenové srovnání jednotlivých mobilních operátorů následující graf.

V průběhu roku 2014 došlo jak ke zvyšování datových limitů, tak k nabídce některých nových služeb. S novými datovými tarify přišly společnosti U:fon (mobilní internet 4 GB s datovým limitem 4 GB), Vodafone (mobilní připojení Turbo s datovým limitem 20 GB na vybrané služby) a O2 (mobilní internet 20 GB s datovým limitem 20 GB). U jednotlivých operátorů rovněž došlo k navýšení rychlosti stahování dat, a to v souvislosti s rozvojem sítě LTE.



Obrázek č. 3: Srovnání nabídek mobilního internetu; zdroj: Zpráva ČTÚ za rok 2014

Zpráva ČTÚ žel porovnává mobilní datové služby a jejich ceny pouze z pohledu veřejně dostupných nabídek.

Použité zdroje

Pro informaci uvádím i odkazy na použité zdroje:

<http://www.ctu.cz/vyrocni-zpravy>

<http://www.patria.cz/zpravodajstvi/2713631/o2-ztratilo-mezi-operatory-za-1-pololeti-nejvic-zakazniku.html>

<http://srovnanioperatoru.cz/tarify-od-t-mobile-vyplati-se-je-poridit/>

<http://www.o2.cz/spolecnost/vyrocni-a-pololetni-zpravy/>

<https://www.t-mobile.cz/vyrocni-zpravy>

<http://zpravy.e15.cz/byznys/technologie-a-media/vodafone-zpomalil-pad-poctu-zakazniku-1174775>

Nákupní politika

S vybraným dodavatelem bude uzavřena dvouletá rámcová smlouva upravující podmínky poskytování hlasových a datových služeb mobilní komunikace.

Použité techniky

Smlouva se současným dodavatelem, firmou T-Mobile, vyprší 31. srpna letošního roku. Společnost využije dostatečně konkurenčního prostředí a atraktivního obratu a vyhlásí s tříměsíčním časovým předstihem formální výběrové řízení. Finální hodnocení nabídek proběhne formou elektronické aukce.

Požadavky na zdroje

Realizace výběrového řízení, včetně podpisu smlouvy, bude trvat přibližně dva měsíce a bude vyžadovat zapojení odpovědné osoby, komoditního manažera Karla Nováka. Běžně představuje starost o danou komoditu 5 procent jeho pracovní náplně. S ohledem na skutečnost, že naše firma nedisponuje eAukčním softwarem, byla dána do rozpočtu částka 40 000 Kč bez DPH jako náklad za realizaci eAukce na klíč.

Odhad úspory

Přestože v roce 2014, kdy bylo realizováno formální výběrové řízení a smlouva byla uzavřena na dva roky – do 31. 8. 2016, bylo dosaženo 33procentní úspory oproti minulosti. Proto se domníváme, že i nyní můžeme dosáhnout minimálně 15procentní úspory. Náš expertní odhad je založen na analýze trhu mobilních operátorů a všeobecnému poklesu cen jejich služeb.

2.2 KANCELÁŘSKÉ POTŘEBY

Výše nákupního obratu v minulém roce

V roce 2015 naše firma nakoupila kancelářské potřeby v hodnotě 498 800 Kč bez DPH.

Předpokládaný nákupní obrat

Počet zaměstnanců v roce 2016 zůstane stejný. Protože firma neplánuje zásadní zvýšení počtu pracovníků, proto neplánujeme zvýšení nákupního obratu v této kategorii.

Analýza trhu

Velkoobchodů, které působí v oblasti kancelářských potřeb, vybavení kanceláří technikou, spotřebním materiálem, občerstvením nebo drogistickým zbožím a které se zaměřují na segment B2B, je celá řada. Katalog Firmy.cz jich eviduje 150. Kvůli tomu není trh příliš přehledný.

Mezi tři nejvýznamnější distributory patří společnosti ACTIVA spol. s r.o. (obrat v roce 2014 činil 1 511 milionů Kč), OFFICE DEPOT s.r.o. (1 266 milionů Kč) a BÜROPROFI s.r.o. (278 milionů Kč).

Pro srovnání, čtyřkou na trhu je firma KAMPI OFFICE s.r.o. Obrat této firmy však již není tak vysoký (55 milionů Kč) jako u prvních tří společností.

Nákupní politika

Smlouva se současným dodavatelem, firmou ACTIVA spol. s r.o., vyprší 31. července 2016. Proto bude ve druhém čtvrtletí roku oddělení nákupu realizovat výběrové řízení. S novým dodavatelem bude opět uzavřen roční kontrakt.

Použité techniky

V rámci výběrového řízení bude poptáno 10 nejvýznamnějších dodavatelů s tím, že do dalšího kola, osobního pohovoru, postoupí jen 3 nejlepší uchazeči, kteří splní naše kvalifikační předpoklady a předloží nejlepší nabídku.

Na trhu kancelářských potřeb existuje dostatečně intenzivní konkurenční prostředí, a protože náš obrat je atraktivní, počítáme s tím, že po osobním vyjednávání bude všem třem uchazečům ještě zaslán e-mail s žádostí o finální a konečné vylepšení nabídky. Teprve poté bude dodavatel vybrán.

Informace o třetím kole vyjednávání, e-mailové výzvě, nebude ve výzvě k podání nabídky uvedena. Oproti předchozímu roku se bude jednat o změnu strategie, protože předchozí výběrové řízení bylo dvoukolové.

Požadavky na zdroje

Realizace výběrového řízení bude vyžadovat zvýšené zapojení odpovědné osoby, komoditního manažera Karla Nováka. Běžně představuje starost o danou komoditu 3 procenta jeho pracovní náplně. V době realizace výběrového řízení v květnu a červnu stoupne na deset procent.

Objednávání tohoto sortimentu zboží bude probíhat následujícím způsobem:

Bude vytvořen seznam nejčastěji nakupovaných (klíčových) položek, na který budeme mít individuální ceny vzešlé z výběrového řízení. Na ostatní sortiment od dodavatele obdržíme slevu, která je opět předmětem výběrového řízení.

Dodavatel nám zdarma zpřístupní jím spravovaný elektronický katalog, ve kterém bude námi vybraný sortiment za vysoutěžené ceny. V rámci svého rozpočtu a individuálních potřeb zde budou objednávat pověření zástupci jednotlivých oddělení.

Odhad úspory

S ohledem na každoroční kompetitivní vyjednávání je naším cílem udržet ceny minimálně na stejné úrovni. V ideálním případě je oproti loňskému roku zlepšit o dvě procenta.

2.3 ...