

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Bakalářská práce

Efektivní nákup, prodej a kooperace podniku

Effective purchase, sale and co-operation of the company

Hana Turková

Plzeň 2013

Zadání bakalářské práce

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

„Efektivní nákup, prodej a kooperace podniků“

Vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího bakalářské práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Plzni dne

.....

podpis autora

Poděkování

Tímto bych velmi ráda poděkovala paní Ing. Mgr. Petře Skálové, Ph.D. za odborné vedení mé bakalářské práce. Také za cenné rady a připomínky při zpracování a hlavně při dokončování této práce. Dále bych také chtěla poděkovat společnosti Saint-Gobain Sekurit ČR, spol. s r.o., zejména paní Ing. Ladě Plášilové za poskytnutí interních informací a materiálů, za častou komunikaci o firmě, cenné rady a připomínky.

Obsah

Úvod.....	7
1 Skupina Saint-Gobain	8
1.1 Saint-Gobain Sekurit ČR spol. s r. o.	10
1.1.1 Důležité okamžiky Saint-Gobain Sekurit ČR s.r.o.	13
1.2 Politiky a principy využívané v Saint-Gobain Sekurit ČR, s.r.o.....	14
1.1.2 Politiky a principy.....	14
1.3 Charta EHS - Environment, Health and Safety.....	15
1.4 Nákup	17
1.5 Výroba.....	17
1.6 Prodej	17
1.7 Práva zaměstnanců	21
1.8 Ochrana životního prostředí.....	22
1.8.1 Cíle ochrany životního prostředí.....	22
1.8.2 Dodržování norem	22
1.9 Všeobecné nákupní podmínky Saint-Gobain Sekurit ČR spol. s r. o.....	22
1.10 Nákup	24
2 Analýza nákupu v Saint-Gobain Sekurit ČR, spol. s r.o.....	26
2.1 Rozdělení materiálu	26
2.2 Plánování nákupu	26
2.3 Organizace nákupu.....	27
2.4 Personální hledisko řízení nákupní organizace	28
2.5 Kontrola nákupu.....	29
2.6 Administrativa nákupu	29
2.7 Řízení procesů podnikového nákupu	29
2.8 Žádost o provedení nákupu	30
2.9 Poptávkové řízení.....	31
2.9.1 Kritéria při výběru dodavatele v organizaci.....	31
2.10 Nákup podle cen a druhu zboží	32
2.11 Investice	32
2.12 Počet zaměstnanců a personální náklady	32
2.12.1 Výjimky z poptávkového řízení.....	34

2.13	Fáze procesu projektového nákupu.....	34
2.13.1	Vyřizování objednávek	34
2.14	Reklamace	35
3	Výsledky hospodaření firmy Saint-Gobain Sekurit ČR, spol. s r.o.....	37
3.1	Výkony společnost	37
3.2	Provozní výsledek hospodaření.....	38
3.3	Výsledek hospodaření za účetní období.....	39
3.4	Oblast výzkumu a vývoje.....	40
4	Návrhy na zlepšení podnikové situace.....	41
4.1	Důvody, proč plánování nákupu není přímo napojeno na výrobní plán	41
4.2	Rizika při objednávkách (dle minimálních stavů)	42
4.2.1	Výhody konsignačního skladu.....	43
4.3	Klady a zápory pro organizaci SGSCR Hořovice.....	44
	Závěr	45
	Seznam obrázků	46
	Použité zkratky	47
	Seznam použité literatury	48
	Seznam elektronických zdrojů.....	49
	Seznam příloh	50

Úvod

Tato bakalářská práce je psána na téma: Efektivní nákup, prodej a kooperace podniků, zaměřená hlavně na nákup ve společnosti Saint-Gobain Sekurit ČR, spol. s r.o.

Zvolení tohoto podniku podpořilo vykonávání několika praxí a vhodná poloha v blízkosti bydliště.

Tato společnost se zabývá výrobou a následným prodejem automobilových skel, materiál je dovážen z tuzemska i ze zahraničí.

Cílem mé práce bylo získání informací o oblasti nákupu, prodeje a kooperace společnosti, jejich následné zhodnocení a analyzování. Zaměřila jsem se, jak na praktickou stránku, tak i na teoretickou.

Na závěr jsem se pokusila najít zlepšení v podnikové situaci v oblasti nákupu, na kterou jsem se hlavně zaměřila.

Tato práce obsahuje základní informace o zvolené firmě a o jejím vzniku. Je zde popsána oblast prodeje a kooperace v podniku a analýza nákupu.

Na závěr jsou uvedena opatření pro zlepšení chodu společnosti. Pro zpracování tématu byly využívány nejen elektronické zdroje, ale i bibliografické. Zejména knihy z oblasti nákupu a prodeje.

1 Skupina Saint-Gobain

Saint-Gobain je koncern, který patří mezi první stovku průmyslových korporací na světě. Společnost Saint-Gobain je kótována na předních evropských burzách v Paříži, Londýně, Frankfurtu, Zurychu, Bruselu a Amsterodamu. Samotná historie tohoto koncernu se datuje již od roku 1665.

Saint-Gobain, je první skupina na světě, která se pohybuje v oblasti bydlení a stavebnictví. Vyrábí a distribuuje materiály pro stavebnictví, nabízí inovační řešení s cílem vyhovět rostoucí poptávce na nově vznikajících trzích, zabývá se ale i řešením v oblasti energetické efektivity a ochrany životního prostředí.

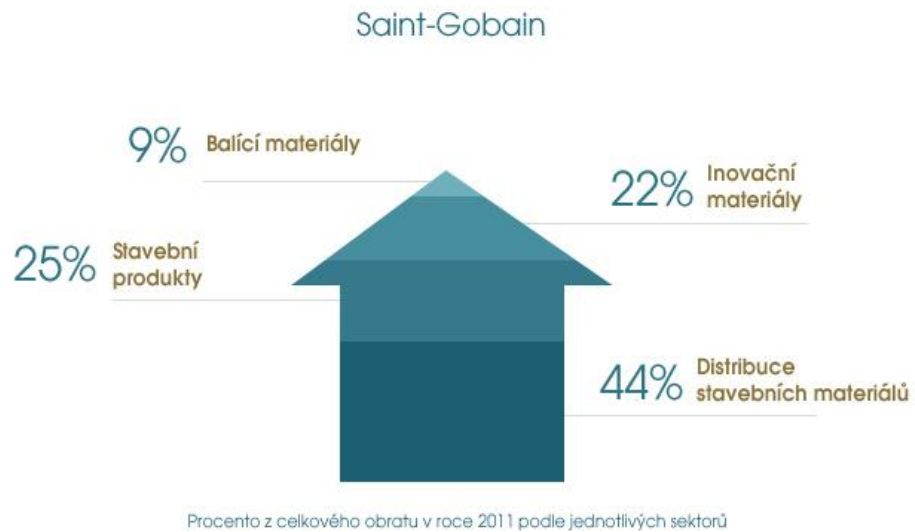
Společnost Saint-Gobain byla založena roku 1665 a znamená 345 let tradice a zkušeností. Společnost působí v 64 zemích a zaměstnává cca 195 000 zaměstnanců. Obrat v roce 2010 činil 40 miliard eur, přičemž v roce 2011 vzrostl na 42,1 miliard eur. [16]

Činnosti, kterými se skupina Saint-Gobain zabývá:

- oblast inovačních materiálů: ploché sklo pro stavebnictví, dopravu a solární energii, keramické materiály, plastické hmoty
- oblast stavebních produktů: skelná vata, sádkartonové desky, litinové trubky, průmyslová sádra
- oblast stavebních materiálů: distribuce výrobků pro stavebnictví pro profesionály i pro veřejnost
- balící materiály: skleněné láhve a nádoby

Porovnání těchto oblastí je velmi dobře znázorněno na obrázku 1 viz níže, kde je zobrazeno jakými činnostmi se skupina Saint-Gobain zabývá nejvíce a kterými nejméně.

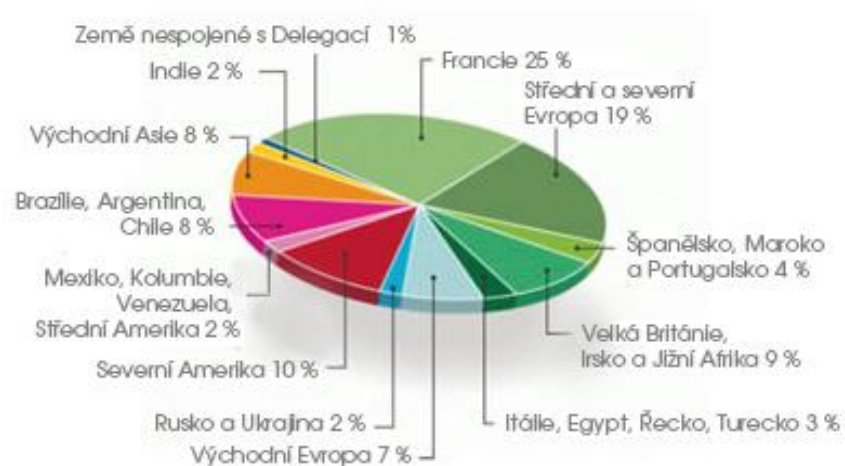
Obrázek 1: Porovnání celkového obrátu v roce 2011 v jednotlivých sektorech



Zdroj: www.saint-gobain.cz

Saint-Gobain je mezinárodní společenství s téměř 195 tisíci zaměstnanci, kteří pracují v 64 zemích. Saint-Gobain je nejvíce rozšířen ve Francii, kde sídlí mateřská společnost a dále ve střední a severní Evropě, jak je vidět níže na obrázku 2.

Obrázek 2: Procentní vyjádření počtu zaměstnanců v jednotlivých zemích



Zdroj: www.saint-gobain.cz

Hodnoty, které jsou vyzdvihovány skupinou Saint-Gobain:

- profesionalita
- respekt k ostatním
- solidarita
- integrita
- loajalita
- dodržování zákona
- péče o životní prostředí
- bezpečnost práce a zdraví pracujících
- práva zaměstnanců [15]

Saint-Gobain roste v České republice díky modernizaci místních společností, výstavbě závodů „na zelené louce“ (vysvětleno později).

Saint-Gobain také podniká různé operace na stavebním trhu, kde se zabývá inovačními materiály a plochým sklem.

1.1 Saint-Gobain Sekurit ČR spol. s r. o.

Společnost Saint-Gobain Sekurit ČR spol. s r.o. má specifický tvar loga (na obrázku 3 níže), který má vyjadřovat most, který spojuje všechny dceřiné společnosti organizace Saint-Gobain.

Obrázek 3: Logo společnosti Saint-Gobain sekurit ČR s.r.o.

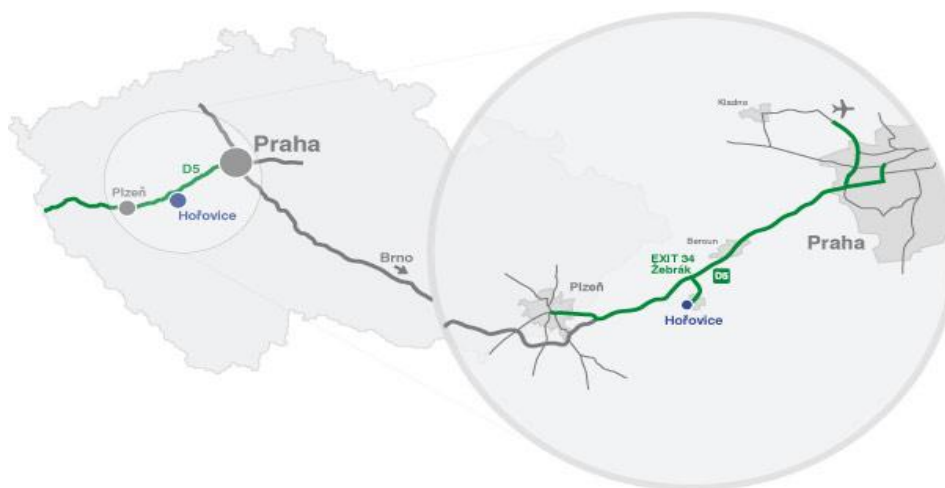


Zdroj: www.saint-gobain.cz

Skupina Saint-Gobain je koncern, který působí v mnoha oblastech po celém světě. Nejtradičnější oblastí tohoto koncernu je výroba plochého skla a sklářské produkty z tohoto skla. Aktivity Saint-Gobain jsou v rámci celého tohoto koncernu sloučeny do **divize Innovative Materials**. Důležitou část této divize tvoří výroba automobilových skel, které jsou označovány značkou **SEKURIT**.

Saint-Gobain Sekurit se nachází ve 22 zemích celého světa. V České republice je to společnost Saint-Gobain Sekurit ČR s.r.o., která byla založena roku 1994. Společnost se zaměřuje na výrobu laminových bezpečnostních automobilových skel. Design technologií, které využívá SG Sekurit ČR s.r.o., umožňuje nabízet komplexní a multifunkční produkty, které jsou dodávány zákazníkům v požadované kvalitě, ve správný čas, na správné místo. Za největší a nejcennější podporu, která pomáhá při flexibilitě je považováno nasazení pracovníků SGSČR s.r.o.. Saint-Gobain Sekurit ČR s.r.o. patří mezi významné zaměstnavatele v oblasti Hořovic, kde se i nachází. Přesná poloha této společnosti je znázorněna na obrázku 4 viz níže.

Obrázek 4: Umístění společnosti v ČR



Zdroj: www.saint-gobain.cz

Tato firma si za 19 let své aktivní činnosti vybudovala stabilní a důležité postavení na evropském trhu automobilového průmyslu. Na konci roku 2012 byl počet pracovníků přes 550. Díky neustálým investicím do vývoje a modernizace výroby, je společnost schopna nabídnout předním světovým automobilkám skla vysoce sofistikovaná.

Převážnou část výroby tvoří čelní skla vyhřívaná, skla odrážející tepelné zařízení, skla antireflexní, skla s integrovanou anténou. Vedle čelních automobilových skel vyrábí společnost rovněž skla zadní laminovaná a panoramatická střešní zasklení. Hořovický závod je 100% dceřinou společností nadnárodního koncernu Saint-Gobain se sídlem v Paříži ve Francii.

Hlavními zákazníky hořovického závodu jsou automobiloví výrobci: Audi, Bentley, BMW, Citroën, Ferrari, Ford, Jaguar, KIA, LandRover, Maserati, Mercedes-Benz, Opel, Peugeot, Porsche, Renault, Rolls-Royce, Škoda, Toyota, Volkswagen a Volvo viz obrázek 5 níže. [15]

Obrázek 5: Značky spolupracujících firem se společností SGSČR, s.r.o.



Zdroj: Saint-Gobain Sekurit Hořovice, s.r.o.

Společnost je členem Sdružení automobilového průmyslu AIA a zároveň dlouhodobě podporuje mnoho neziskových oblastí.

1.1.1 Důležité okamžiky Saint-Gobain Sekurit ČR s.r.o.

Důležité okamžiky Saint-Gobain Sekurit ČR s.r.o. od roku 1994 až do roku 2012.

2012 - zahájena sériová výroba produktu ClimaCoat

2011 - zahájení výroby na nové integrované lince

2010 - demontáž první linky a instalace nové integrované linky

2009 - ocenění „Dodavatel pro Auto roku 2009 v ČR“,

úspěšná realizace investice do rozšíření kapacity druhé linky

2008 - investice do rozšíření kapacity třetí linky, zahájení extruze TPE

2007 - ocenění VW v oblasti logistiky „Volkswagen Group Award 2007“

2006 - ocenění „Dodavatel pro Auto roku 2006 v ČR, zahájení implementace systému SAP

2005 - slavnostní zahájení výroby na 3. lince (komplexní a multifunkční skla)

2003 - certifikace ISO/TS 16949

2002 - certifikace bezpečnosti práce OHSAS 18001, vítěz Národní ceny ČR za jakost 2002

2001 - certifikace ISO 14001

2000 - zahájení výroby vyhřívaných skel

1999 - slavnostní zahájení provozu v přístavbě, na podzim zahájena přístavba v jiné části

1998 - zaveden čtyřsměnný provoz, investice do zvětšení kapacity

1997 - certifikace ISO 9001

1996 - zahájení výroby 5. 2. 1996

1995 - instalace prvních strojů na výrobu automobilových skel, zahájení testovacího provozu výroby v nově postavené budově

1994 - zapsání společnosti Saint-Gobain Sekurit ČR spol. s r. o. do Obchodního rejstříku, říká se tomu investice na zelené louce, v místě, kde žádná sklářská tradice neexistovala

1.2 Politiky a principy využívané v Saint-Gobain Sekurit ČR, s.r.o.

Politiky a principy využívané ve společnosti Saint-Gobain Sekurit ČR, s.r.o. vychází z vize a strategie celého koncernu Saint-Gobain, popř. Sekuritu International. Většina politik je řízena centrálně.

1.1.2 Politiky a principy

- 1) Politika jakosti
- 2) Politika bezpečnosti práce
- 3) Politika životního prostředí
- 4) Politika metrologie
- 5) Základní principy chování a jednání Skupiny Saint-Gobain
- 6) Program dodržování pravidel

1. Politika jakosti

Společnost staví tuto politiku na nulové chybovosti, kdy každý produkt je doprovázen svým vlastním konceptem jakosti. Aby byla zjištěna jakost procesů a produktů, stanovují se cíle jakosti. Provádí se časté audity a zároveň jsou společností zapojovány do politiky jakosti i dodavatelé.

2. Politika bezpečnosti práce

Vedení společnosti se ztotožňuje s politikou Charty EHS (viz dále). Saint-Gobain Sekurit požaduje od svých partnerů, aby dodržovali jejich standardy. Dále se společnost soustřeďuje na plnění legislativních požadavků a využívání nejlepších zkušeností a ověřených postupů řízení. Zároveň zlepšuje efektivitu systému bezpečnosti a ochrany zdraví při práci.

3. Politika životního prostředí

Ohleduplné využívání přírodních zdrojů začíná již při vývoji výrobku. Všechny fáze výrobního procesu jsou zajišťovány pomocí nejlepších dostupných technologií. Pro společnost je samozřejmostí dodržování požadavků platných legislativních předpisů. Cílem je zdokonalování systému třídění a likvidace odpadů.

4. Politika metrologie

Jde o získávání informací ze všech procesů prováděnými všemi společnostmi Saint-Gobain. Společnosti se soustřeďují na prevenci výskytu neshod, kterou zabezpečují monitorováním, měřením a analyzováním vhodnými metrologickými prostředky kompetentními a kvalifikovanými pracovníky v průběhu celého reprodukčního procesu.

1.3 Charta EHS - Environment, Health and Safety

Charta EHS se zabývá politikou životního prostředí, bezpečností práce a ochrany zdraví. Tato Charta je jednou z hlavních politik Saint-Gobain Sekurit ČR, spol. s r. o.

Jedná se o dokument vedení Saint-Gobain, kde je uvedena snaha koncernu o dosažení „**Target Zero**“, nebo-li cíle nula, což znamená žádný nerecyklovatelný odpad a snížení celkového počtu vyprodukovaného nebezpečného odpadu. V oblasti ochrany ovzduší jsou prováděna pravidelná měření emisí, a v produkci odpadu byl zaveden Komplexní systém odpadového hospodářství. Letošním cílem společnosti je snížení spotřeby elektrické energie a vody.

V Politice bezpečnosti práce mezi hlavní aktivity patří snaha o dosažení nulové úrazovosti (náhrada lidské práce strojem). Dále snižování počtu pracovišť, kde jsou zaměstnanci vystaveni vyšší zátěži u faktorů hluku, fyzické zátěže. Za poslední cca tři roky se počet takových pracovišť snížil o polovinu.

Zavedené **bezpečnostní standardy** (postupy) skupiny Saint-Gobain:

- práce s externími dodavateli (proškolení, ochranné prvky atd.)
- práce ve výškách (záchytné soupravy, kotvící body atd.)
- provoz vysokozdvihných vozíků (rychlost, technický stav vozíků, školení atd.)
- bezpečné vypínání stojů při opravách

Ocenění, které Saint-Gobain Sekurit Hořovice s.r.o. získal:

- Národní cena České republiky za jakost 2002
- Dodavatel pro „Auto roku 2006“
- Exportér roku 2006

Ocenění od zákazníků:

- Ford Q1 Award
- VW Group ocenění za logistiku

Saint-Gobain Sekurit Hořovice využívá ke své činnosti **Kaizen - 5S**, což znamená „stálé zlepšování“. Tento styl byl zaveden pro zlepšení kvality výrobků, odstranění zbytečné práce a pro vytvoření příjemnějšího a přehlednějšího pracoviště. Jednalo se o požadavek koncernu a Top-managementu SGSCR.

Kampaň 5S

1. Setřít – vyřazování nepotřebných, nadbytečných a nepoužívaných věcí
2. Sklidit – co, kde, kam a k čemu
3. Stabilizovat – udržování pracoviště v čistotě
4. Standardizovat – dodržování pořádku (pracovní pomůcky, označení, stojany, popisky)
5. Stále zlepšovat – zaměstnanci musí k tomuto cíli přistupovat aktivně

1.4 Nákup

Jak uvádí Jan Tomek a Jiří Hofman: „Nákup je proces, ve kterém získáváme suroviny, materiál, který potřebujeme na výrobu, avšak za přijatelnou cenu a pro nás v odpovídající kvalitě.“ [6]

Zároveň musíme zohledňovat druh podniku (velký; malý). V tomto případě se jedná o velký podnik, a ten vychází z podnikových plánů výroby a prodeje.

„Každý podnik musí mít vlastní nákupní strategii a zásady nákupního marketingu.“ [7]

Nákup je začátek řetězu pro výrobu výrobku. Před nákupem dochází k informování pracovníků nákupu z oddělení přípravy výroby, kdy z tohoto oddělení dostávají podklady, kterými jsou rozpracovávány smluvně s dodavatelem požadavky na množství a hlavně především na kvalitu nakupovaného materiálu. Pokud není vhodný dodavatel pro koupi materiálu, jsou pracovníci nákupního oddělení oprávněni vstupovat

do nového obchodního vztahu s dodavatelem, který musí projít výběrovým řízením.

Po nákupu materiálu, se materiál přesune do oddělení výroby.

1.5 Výroba

V tomto procesu je povinností každého pracovníka provádět kontrolu, protože každý zodpovídá za kvalitu práce, kterou odvede.

Proto je jeho povinností upozorňovat na případnou nekvalitu, dříve než bude pozdě. Každá provedená kontrola ve výrobě je zapsána do informačního systému SAP, který je používán celým podnikem a jsou v něm provázány všechna oddělení a střediska. Největší odpovědnost na tomto oddělení má vedoucí výroby, jehož úkolem je dohlížet a kontrolovat všechny výrobní činnosti, dodržování zásad a pravidel managementu kvality. Po výrobě a následné kontrole požadovaného výrobku, dochází k jeho prodeji.

1.6 Prodej

„Pro podnik je velmi důležité, aby výborně znal cílový trh, co zákazníci chtějí, kde a kdy zboží kupují.“ [3]

Oddělení prodeje zodpovídá za prodej výrobků v takové kvalitě, ve které opustily poslední linku, tzn. bez poškození a změny parametrů. Pracovníci prodeje jsou

v neustálém kontaktu s odběrateli, určují podmínky vyexpedování produktu, podmínky pro bezpečné skladování zabalených produktů. Zároveň se zabývají volbou balících materiálů, typem balících jednotek, druhem použitého dopravního prostředku. Všechny tyto podmínky se mohou lišit v závislosti na druhu dopravního prostředku a na cílové zemi dodávky. Všechny postupy a cíle jsou pod dohledem vedoucího prodeje.

„Prodejce pracuje v první linii, protože je nejdůležitější právě spojení mezi prodejcem a zákazníkem.“ [2]

Ve společnosti jsou velmi důležitými dokumenty **Charta nákupu**, **Charta dodavatelů** (viz příloha B), a také **nákupní podmínky**, kterými se pracovníci nákupu musí řídit.

Mezi hlavní činnosti spojené s prodejem patří:

- vytvoření strategie a plánu prodeje
- příjem zakázek
- kontakt se zákazníky
- analýza prodeje
- skladování a řízení zásob hotových výrobků
- balení a předání k fakturaci [5]

Charta nákupu

Tento dokument pouze doplňuje „**Všeobecné zásady chování a činností pro skupinu Saint-Gobain Group**“. Tímto dokumentem se musí řídit všichni vedoucí nákupu na úrovni poboček, divizí, nákupčí Saint-Gobain i všichni zaměstnanci, kteří v průběhu své práce jednají s dodavateli skupiny.

Veškerá jednání, která probíhají za podnik, musí být vedena v nejlepším zájmu skupiny. Nákupčí se musí řídit vzorovými smlouvami Saint-Gobain Group, nebo musí podat speciální žádost o výjimku. V žádosti musí být uvedeny všechny důvody. Výjimky jsou udělovány pouze při zvláštních okolnostech (významná obchodní příležitost), a schvalovány jsou vedoucím kategorie, které se to týká.

Je zde několik hledisek, které se musí dodržovat při nákupu, a styku s dodavateli.

Bezúhonnost

Zaměstnanci Saint-Gobain (tzn. nákupčí a jiní) nesmí zveřejnit jakémukoliv dodavateli (potencionálnímu ani současnému) své soukromé kontaktní údaje. Zároveň pokud jsou zaměstnanci pozváni na speciální akci od dodavatele, jedná se např. o oběd, raut, musí jeho účast odsouhlasit nadřízená osoba, které se to týká. Tyto pozvánky jsou poté většinou přijímány, pokud existuje důvod, který je nad rámec již existujícího vztahu s dodavatelem.

Pokud nákupčí dostane dárek od dodavatele, mělo by se jednat o dar přiměřené hodnoty, a takový, který je doručen na obchodní adresu. Nákupčí přijímají pouze dar, který pochází od stávajících dodavatelů, nikoliv potencionálních. Vždy je ovšem nadřízená osoba bez prodlení informována.

Zaměstnanci nesmí mít u jakéhokoliv dodavatele žádné osobní zájmy (finanční, přímé, nepřímé).

Služby

Nákupčí by měl přicházet s novými myšlenkami pro vylepšování zavedených způsobů. Musí se jednat o realizovatelné myšlenky, které se musí pokusit zrealizovat.

Nákupčí musí být neustále v kontaktu s dodavatelem, tím se snaží udržet dobrou kvalitu výrobku, a dosahování ještě lepší. Velmi důležitá je komunikace nákupčího, která je součástí pracovní náplně.

Profesionalita

Veškeré kontakty s dodavateli, které přinesly důležité informace, musí být nějakým způsobem formálně evidovány (zpráva, e-mail). Tím se zajišťuje účelné předávání informací na odpovídající úroveň Skupiny. Pokud se doba platnosti smlouvy blíží ke konci, měli by se nákupčí vyhybat jejich automatickému prodlužování.

Nákupčí je povinen se vyvarovat jakémukoliv sblížení s dodavatelem, aby nevznikl vztah závislosti.

Důvěrnost

Nákupčí nebo jiný odborník, který pomáhá vybírat dodavatele, si musí dávat velký pozor, aby nezveřejnil důležité informace (obchodního, technického nebo jiného charakteru, týkající se nakupovaného zboží nebo služeb).

Všechny návštěvy dodavatelů ve výrobních závodech jsou přísně sledovány, a vždy dopředu schvalovány vedoucím (podniku atd.). Žádný zaměstnanec nesmí takové návštěvy organizovat.

Konkurence

Konkurenčním firmám nesmí být přes nákupčí ani jiné zaměstnance sdělovány jakékoliv obchodní nebo technické informace. Zodpovědné nakupování je jedním z principů nákupní charty a musí být uplatňováno ve všech organizačních jednotkách skupiny.

„Firma musí být schopna určit a uspokojit nenaplněné potřeby spotřebitele, dříve než konkurence, to je klíč k přežití, růstu a ziskovosti firmy.“ [6]

Skupina Saint-Gobain se v posledních letech rozhodla začlenit do **strategie**, která se zabývá sociálními, ekologickými a ekonomickými požadavky na udržitelný rozvoj. Šlo především o přesvědčení, že tato strategie má vliv na finanční výsledky i obchodní portfolio.

Nákupčí musí být schopen přesvědčit dodavatele, aby uplatňovali ekologické zásady, které vyjadřuje strategie životního prostředí a BOZP skupiny (bezpečnost a ochrana zdraví pracovníků).

Dodavatelé by měli být ochotni, alespoň dostat pod svou kontrolu všechna ekologická rizika, která jsou spojená s jejich procesy a výrobky, které používají při své činnosti.

Pokud je to ovšem velmi nutné, může nákupčí požádat dodavatele, aby v rámci programu neustálého zlepšování učinili nápravná opatření, která budou doplněna o číselně vyjádřené cíle.

Vždy musí zároveň nákupčí požádat své dodavatele a subdodavatele, aby respektovali práva zaměstnanců, nezávisle na zemi, kde působí, a aby se přitom řídili místními zákony.

U dodavatelů a subdodavatelů se předpokládá, že jejich zaměstnanci mají ty nejlepší podmínky z oblasti bezpečnosti a zdraví, a že během své činnosti dodržují veškerá platná pravidla s tím související. Respekt vůči zákonům stanoveným v Základních

principech jednání a chování, a v Nákupní chartě, jsou předpokladem pro vztah s dodavatelem a subdodavatelem.

Za žádných okolností se nákupčí nesmí uchýlit k pochybným praktikám pro získání obchodního tajemství dodavatele.

Charta dodavatelů (viz příloha B)

Cílem této Charty je žádat dodavatele a subdodavatele Saint-Gobain o podporu ve strategii OSN Global Compact, ke které se skupina Saint-Gobain připojila, a od té doby se snaží realizovat základní prvky s touto strategií související.

Jedná se o ochranu životního prostředí, ochranu zdraví a bezpečnosti při práci, práva zaměstnanců aj.

1.7 Práva zaměstnanců

Dodavatelé a subdodavatelé dodržují normy stanovené Mezinárodní organizací práce, která upravuje práva zaměstnanců. Jedná se především o oblast sociálního zabezpečení, pracovní podmínky, odměny aj. Dále dodržují zákony a nařízení platné v zemích, kde dodavatelé a subdodavatelé působí.

Konkrétně se dodavatelé a subdodavatelé zavazují, že nikdy žádným způsobem nebudou využívat dětské práce ani nucené nebo nedobrovolné práce. Vždy musí dodavatelé zajistit, aby v jejich pracovních postupech v žádném případě nedocházelo k jakékoli pracovní diskriminaci.

Ochrana zdraví a bezpečnost při práci

Pro jakékoli aktivity a činnosti, které vykonávají zaměstnanci dodavatelů a subdodavatelů, je zavedena politika, jejímž cílem je rozpoznat zdraví škodlivá rizika a bezpečnost při práci a zamezit jim.

Musí být zajištěno, aby zaměstnanci dodržovali zásadně veškeré pokyny, které se týkají bezpečnosti a ochrany zdraví, pokud jsou pověřeni prací v prostorách skupiny Saint-Gobain.

1.8 Ochrana životního prostředí

Dodavatelé a subdodavatelé zavádějí politiku řízení a zlepšování průmyslových postupů, jejichž hlavním cílem je omezit dopady na životní prostředí.

1.8.1 Cíle ochrany životního prostředí

Mezi cíle ochrany životního prostředí patří:

- optimalizace spotřeby energie
- optimalizace spotřeby přírodních zdrojů
- omezování množství produkce odpadu (hledání řešení)
- omezování vypouštění látek do okolí jiných zdrojů znečištění

Dodavatelé podporují vývoj technologií, které jsou šetrné k životnímu prostředí, a zároveň se snaží dosáhnout výše uvedených cílů.

1.8.2 Dodržování norem

Dodavatelé a subdodavatelé jednají ve shodě s příslušnými národními a mezinárodními právními standardy, které udávají různé zásady chování aj.

Společnost Saint-Gobain žádá své dodavatele, aby se zapojili do procesu zdokonalování, na míru jejich snahy a angažovanosti v této oblasti je pohlíženo při volbě dodavatelů, je to jeden z rozhodujících faktorů výběru.

Nákupní oddělení společnosti tuto Chartu předává společně se svými výstupy, a je nedílnou součástí jakékoli dokumentace. Všechna nákupní oddělení podniků jsou povinna této Chartě plně porozumět a jednat v souladu s ní. Zároveň by zásady Charty měly být podporovány dodavateli a subdodavateli.

1.9 Všeobecné nákupní podmínky Saint-Gobain Sekurit ČR spol. s r. o.

Veškeré právní vztahy mezi kupujícím a prodávajícím se řídí všeobecně platnými podmínkami, může však dojít ke změnám, ale musí mít písemnou formu.

Předměty koupě musí splňovat předepsaná technická data, požadované vlastnosti, které žádá kupující. Objednávka musí být vždy vystavená na jednotném formuláři kupujícího.

Pokud prodávající nepotvrdí objednávku během prvního týdne doručení, kupující má poté právo jí odvolat (odvolání je písemné). Když prodávající tuto odvolávku během jednoho týdne neodmítne, je považována za závaznou.

Kupující má právo od kupní smlouvy odstoupit v těchto případech:

- prodávající není schopen plnit termíny, jak dodávky, tak podmínek,
- prodávající opakovaně dodává vadné zboží, opakovaně dodává zboží opožděně
- prodávající je v platební neschopnosti, porušuje nákupní podmínky.

Pokud je koupě zboží bez závad, má prodávající právo na vyfakturování dodaného zboží (do posledního dne v měsíci, kdy byla uskutečněna dodávka). Platba za zboží probíhá bankovním převodem. Kupující nabývá vlastnické právo, v okamžiku předání zboží od prodávajícího. Dodávky zboží probíhají podle pokynů nakupujícího, prodávající je povinen přiložit k dodávce průvodní doklady.

Doklady se liší **podle původu** dodavatele:

Tuzemský dodavatel přikládá dodací list (s odpovídajícími náležitostmi, např. množství, číslo objednávky, druh zboží atd.).

Zahraniční dodavatel přikládá dodací list, fakturu, celní dokumenty a doklad o původu zboží.

Každá dodávka zboží musí být bez závad. Prodávající je povinen po dohodě s kupujícím umožnit mu kdykoliv prohlídku výrobních a kontrolních zařízení, včetně dokumentace, aby se přesvědčil o způsobech zajišťování kvality.

Náklady, které vznikly kupujícímu při dodávkách vadného zboží, nese prodávající. Popřípadě díly, které má prodávající nahradit, mu musí kupující na jeho žádost a náklady dát k dispozici. **Záruka** končí uplynutím 24 měsíců, od doby montáže nebo užití, nejpozději však 30 měsíců od dodávky předmětu. Žádné záruční nároky nevznikají, pokud k závadě došlo porušením návodů na obsluhu, údržbu nebo montáž.

Prodávající je povinen umístit na určená místa dodávaného zboží značky nebo symboly podle pokynů kupujícího.

Jakékoliv modely, šablony, nářadí a ostatní výrobní prostředky, i důvěrné údaje, které

dostal prodávající od kupujícího nebo je plně hradil, nesmí prodávající bez písemného souhlasu kupujícího použít k dodávkám třetím osobám. Údržba a obnova nářadí je hrazena prodávajícím.

Prodávající je povinen respektovat zásady a dodržovat předpisy BOZP a ŽP,

po proškolení příslušným technikem kupujícího. Každý, kdo tímto proškolením projde, to stvrdí svým podpisem a zároveň je tímto povinen respektovat tyto předpisy v celém areálu.

Přílohou všech Všeobecných nákupních podmínek je seznam osobních i jiných ochranných pracovních pomůcek (viz příloha A), vyžadovaných pro práci v areálu SGSCR Hořovice.

Pokud při překontrolování prodávajícího nakupujícím, kdy je sledováno zdraví a bezpečnost pracovníků, nejsou zjištěny žádné problémy týkající se právních předpisů a nařízení, náklady za přezkoumání nese kupující, pokud ovšem požadavky prodávající nesplňuje, hradí náklady za přezkum právě kupující.

Veškeré spory, ke kterým dojde mezi prodávajícím a kupujícím souvisejících s vyřizováním objednávek, plateb za dodávky aj. řeší Krajský soud v Praze (pro prodávající se sídlem v ČR) a soud příslušný pro Aachen (pro prodávající se sídlem v zahraničí).

Pro prodávající v ČR je rozhodným právem právo České republiky a u prodávajících se sídlem v zahraničí právo Spolkové republiky Německo.

U prodávajících se sídlem v ČR jsou rozhodující Všeobecné nákupní podmínky v českém jazyce a u prodávajících se sídlem v zahraničí v jazyce anglickém (viz příloha A).

1.10 Nákup

„Nákup je proces získávání surovin, materiálu, polotovarů a výrobků odpovídající kvality, v odpovídajícím množství, včas, za přijatelnou cenu, od správného dodavatele.“
[9, str. 23]

Hlavními faktory, které ovlivňují nákupní rozhodování, jsou množství, cena, čas, dodavatel, vhodné podmínky dodávky, jakost zboží. [9]

Funkce útvaru nákupu:

- včasné a co nejpřesnější zjišťování budoucí spotřeby materiálu
- včasné projednávání smluv v ekonomických dodávkách, trvalé sledování jejich realizace, projednávání případných změn v potřebách, jako i v případných odchylkách v dodávce
- aktivní uskutečňování servisní přípravy jako například: dělení zásilky, kompletace, vytváření manipulačních a skladových jednotek aj.
- vytváření a zdokonalování informačního systému pro řízení nákupního procesu
- zabezpečování rozvoje hmotných procesů (personální, organizační, metodický a technický rozvoj) [4, str. 7]

U každého podniku jsou nákupní cíle jiné, ale zpravidla jsou mezi nimi tyto:

1. uspokojování potřeb zákazníků (hlavní cíl)
2. snížení nákladů nákupu
3. zvýšení rychlosti a flexibility nákupu
4. zvyšování rizika nákupu, pro větší úspěšnost (jen někteří)
5. zvýšení kvality nákupu [4]

Snad nejdůležitějším kritériem při nákupním rozhodování je výběr dodavatele.

Důležitá kritéria při výběru dodavatele:

- dodávání výrobků v potřebném množství, kvalitě a provedení
- systém kontroly jakosti (TQM)
- kvalita balení výrobků, určitý stupeň ochrany při přepravě
- technická dokumentace (obsahující instrukce a provedení), která jde s výrobkem
- jednoduchá údržba a opravy
- garance spolehlivosti výrobku aj.

Tato kritéria se týkala výrobků a služeb, kterými se zabývá Jan Tomek a Jiří Hofman v knize Moderní řízení nákupu podniku. [9, 1999]

2 Analýza nákupu v Saint-Gobain Sekurit ČR, spol. s r.o

Trh s dodavateli má ve firmě Saint-Gobain Sekurit ČR, spol. s r.o. **dvojitý členění.**

Dodavatelé vybraní centrálním nákupem SG Sekurit International, v tomto případě se jedná zejména o dodavatele strategických materiálů, investiční a technologická zařízení, finanční služby (tito dodavatelé pochází zejména z EU)

Dodavatelé vybraní nákupem SGSCR (pro nákup materiálu a služeb). Zejména se jedná o dodavatele z EU, s tím, že se SG Sekurit ČR snaží vyhledávat dodavatele z tzv. nízkonákladových lokalit (LCC "Low cost country"). Dříve sem patřila i ČR, dnes již ne, ale je to např. Polsko, Maďarsko, Bulharsko, samozřejmě Čína a Indie.

2.1 Rozdělení materiálu

Ve firmě se materiál dělí do dvou skupin: **strategický a pomocný materiál**. Strategický materiál zůstává součástí vyrobeného hotového výrobku – skla (PVB folie (plastové folie), sítotisková barva, různé komponenty).

Pomocné materiály používané při výrobě, ale nestávají se součástí vyrobeného skla, např. balicí materiály, náhradní díly, služby a vše ostatní.

2.2 Plánování nákupu

Při plánování nákupu záleží na druhu materiálu.

U **strategického materiálu** je potřeba spojena přímo s plánem výroby, s ohledem na standardní dodací lhůtu konkrétního materiálu (ty jsou značně rozdílné, ale u strategických materiálů se jedná o týdny).

U **pomocného materiálu** plánování vychází z minimálních stavů, které jsou pro jednotlivé položky materiálů stanoveny, výše minimálního stavu vychází také z běžné dodací doby materiálu a průměrné spotřeby. Minimální stavy materiálu stanoví pracovník nákupu, resp. skladu s technologem, který je zodpovědný za úsek výroby, kde se daný materiál používá.

V praxi to funguje tak, že jakmile se stav skladu přiblíží hodnotě minimálního stavu, vygeneruje se automaticky **žádanka o nákup** (viz příloha D), kterou schválí pracovník skladu a následně pracovník nákupu vytvoří objednávku. Žádanky jsou dvojího typu,

skladová a neskladová. Neskladová žádanka se liší tím, že prochází schvalovacím postupem. Schvaluje ji vlastník střediska, z jehož peněz se nákup realizuje, dále pracovník controllingu a generální ředitel. Všechny ostatní nákupy jsou realizované na základě **jednorázových požadavků o nákup**, který je vytvořen žadatelem o nákup v SAPu a následně probíhá validace požadavku na několika schvalovacích úrovních. Standardně musí požadavek schválit vlastník střediska, ze kterého je daný nákup zaplacen, následně pracovník controllingu a generální ředitel. Některé položky také schvaluje pracovník EHSR (pracovník zodpovědný za životní prostředí), a to zejména pokud se jedná o nákup investic, chemických látek, popř. jiné materiály mající vliv na ŽP nebo bezpečnost práce pracovníků. Díky tomu, že je potřeba na výrobu skel velké množství materiálů, vytvářejí se ve skladech nadměrné skladové zásoby, proto by měla být snaha vylepšit tyto stavy.

2.3 Organizace nákupu

Nákupní oddělení je součástí obchodního oddělení, spolu s prodejem, logistikou a skladovým hospodářstvím. Všechna tato oddělení řídí obchodní ředitel, který je součástí vrcholového managementu společnosti.

Nákupní oddělení v Hořovicích je složeno ze tří pracovníků.

Vedoucí nákupu je zodpovědný za investice, služby, smlouvy a řídí celé nákupní oddělení. Má dva podřízené.

Jeden podřízený pracovník vedoucího nákupu je zodpovědný za nákup strategického materiálu (kromě plochého skla, které si nakupuje oddělení logistiky) a dále je zodpovědný za projektový nákup. Projektový nákup je nákup komponent (zde se používá pojem "child parts"). Jedná se o nákup v širším slova smyslu, kdy pracovník nákupu spolupracuje s oddělením vývoje od počátku vývoje hotového výrobku, dostane podklady na požadavek konkrétního dílu, poptává různé dodavatele. Spolu s vývojem je vybírán budoucí dodavatel.

Druhý podřízený pracovník vedoucího nákupu je zodpovědný za nákup všech ostatních pomocných materiálů, náhradních dílu, aj.

V nákupním oddělení se používají dvě linie zodpovědnosti:

Zodpovědnost na úrovni branže - vedoucí nákupu je přímo zodpovědný řediteli nákupu SG Sekurit International (člověk, který řídí nákup Saint-Gobain za celý svět). Zde jsou každoročně stanovené cíle, které musí pracovníci plnit a reportovat na svou centrálu SGS International (zejména se jedná o cíle ve smyslu úspor).

Zodpovědnost na úrovni lokality - různé SG společnosti dohromady spolupracují v rámci lokality bez ohledu na odvětví, ve kterém pracují.

V ČR je několik SG společností:

- Sekurit
- PAM
- Construction Products (stavení materiály)
- Adfors (výroba skleněných vláken)
- Glassolutions (stavební sklo)

Přesto, že každá tato společnost pracuje v jiném oboru podnikání, všichni se snaží najít společné možnosti nákupu - např. energie, kancelářský materiál, manipulační technika (tzn. takové nákupy, které se týkají všech), a tím, že spojí své požadavky, umožňuje Sekuritu dosáhnout lepší vyjednávací pozice vůči dodavateli.

2.4 Personální hledisko řízení nákupní organizace

Každý pracovník má jasně stanovené zodpovědnosti s konkrétními cíli, rozhodně zde nepoužívají autoritativní styly vedení. Vše je v této firmě založeno na důvěře v ostatní lidi, na tom, že každý svou práci vykonává zodpovědně se zaměřením na kvalitu a výkon.

S každým pracovníkem jsou vedené pravidelné "personální rozhovory" - minimálně jednou za rok, kde má každý pracovník možnost vyjádřit se k organizaci, stanoveným cílům, prostředí, atd.

2.5 Kontrola nákupu

Nákupní oddělení, stejně jako všechna ostatní oddělení této firmy podléhají kontrole při pravidelných auditech. **Audity** jsou certifikační (vyplývá z toho, že tato organizace je součástí automobilového průmyslu, kde vzhledem k vysokým nárokům na kvalitu musí splňovat přísné kvalitativní normy pro automobilový průmysl), a také interní kontrolní audity (zejména s ohledem na tok informací).

Jiné hledisko kontroly nákupu je také sledování **plnění nákupních ukazatelů**, tzv. KPI (key purchasing) - kam patří nákupní obrat, počet dodavatelů, úspory, platební podmínky, stavy skladů, Tyto ukazatele se pravidelně sledují, jejich plnění s ohledem na roční cíle, neboť mají přímý vliv na finanční výsledek firmy.

2.6 Administrativa nákupu

Kvalita v procesech nákupu je řízena pomocí hlavních nákupních ukazatelů - jejich plnění je pravidelně sledováno. Zároveň je administrativa nákupu kontrolována při pravidelných auditech.

2.7 Řízení procesů podnikového nákupu

Cílem popisu procesu je stanovení postupu a zodpovědností při realizaci nákupu (poptávka, vyhodnocení nabídek, výběr dodavatele, objednávání). Tento popis procesu platí pro SGSCR v Hořovicích. Každé oddělení má určitou zodpovědnost.

Oddělení vývoje je zodpovědné za správnost a komplexnost podkladů pro poptávky (informace o projektu, název projektu, velikost projektu, tj. předpokládané požadované množství, doporučení potencionálních dodavatelů, výkres pokud existuje) a vypracování požadavku projektového nákupu.

Oddělení kvality je zodpovědné za správnost a komplexnost specifických požadavků zákazníka a veškeré kvalitativní požadavky, které musí být přeneseny na dodavatele (např. rekvalifikace). Dále je oddělení kvality zodpovědné za odsouhlasení a podepsání

všech potřebných kvalitativních dokumentů spolu s dodavatelem.

Oddělení nákupu je zodpovědné za zajištění potřebných nabídek od potencionálních dodavatelů, vyhodnocení všech dostupných nabídek, rozhodnutí o výběru dodavatele (spolu s oddělením vývoje a kvality), vypracování nominace a udělení objednávky v rámci projektového nákupu dle interního požadavku.

2.8 Žádost o provedení nákupu

Žadatel vyplní žádanku o nákup v SAPu a nechá si žádanku schválit příslušnými pracovníky. „Systém SAP je podniková aplikace k řízení finančního účetnictví celé firmy, ke správě skladů a distribučních středisek, ke zpracování mezd atd.“ [1]

Pokud se jedná o chemickou látku, přiřadí zadavatel nakupovanou položku materiálové skupině (chemické látky). Žádanka o nákup poté podléhá schválení technikem EHSR.

Při prvním nákupu látky si zadavatel vyžádá od dodavatele bezpečnostní list. Následně je tento list předán technikovi EHSR, který vede evidenci bezpečnostních listů. Další postup je v souladu s MN "Nakládání s chemickými látkami a chemickými přípravky".

Pokud se jedná o **měřidlo**, schvaluje žádanku v SAPu metrolog. Metrolog zásilku přebírá při příchodu i výdeji ze skladu.

Pokud se jedná o **investici** (nové technologie, zařízení atd.), musí žádanku o nákup schválit technik EHSR - z hlediska vlivu zařízení na bezpečnost práce, hygienu práce a životní prostředí. Zadání poptávky, výběr dodavatele a objednání investice je provedeno v souladu s projektovou dokumentací. Projektovou dokumentaci zajistí zadavatel investice.

V případě nákupu **zařízení** obsahující počítačovou technologii, musí žadatel konzultovat nákup s odd. IT (s ohledem na stávající počítačovou síť společnosti, s ohledem na potřebu SW licence, atd.).

V případě nákupu při **havárii**, pohromě či mimořádné události, pokud neexistuje smlouva s dodavatelem, pracovník údržby objedná službu či materiál ústně.

Pokud se jedná o pořizovací cenu nad 50 000,- Kč, musí objednání schválit TŘ

(technický ředitel). Následující pracovní den po schválení nákupu TŘ, zadá pracovník údržby do SAPu žádost o provedení nákupu.

V případě **opakovaného nákupu** skladové položky při dosažení minimálního stavu položky v systému SAP přichází ze skladu materiálu požadavek na automatické doplnění skladu. Skladník v případě, že se množství na skladě blíží minimálnímu stavu, vygeneruje SAP žádanku o nákup, kterou musí v SAPu schválit pracovník skladového hospodářství. Je-li hodnota žádanky vyšší než 75 000,- Kč, žádanku podepíše technolog nebo vedoucí údržby.

2.9 Poptávkové řízení

Provádí se, pokud je potřeba optimalizace ceny, pokud se hledá další alternativní dodavatel nebo vždy, když cena překročí 100 000,- Kč (min. dvě nabídky), nebo 230 000,- Kč (min. tři nabídky).

U přímého materiálu musí pracovník centrálního nákupu (dále jen ZE) vybrat dodavatele ze seznamu dodavatelů uvolněných SGSI, umístěného na intranetu.

2.9.1 Kritéria při výběru dodavatele v organizaci

- 1) schopnost technická, kapacitní, cenová (cena, platební podmínky) a logistická
- 2) existence systému kvality
- 3) spolehlivost, dodací lhůty
- 4) otázky servisu, zastoupení na trhu
- 5) reference
- 6) zohlednění rámcových koncernových dodavatelů
- 7) systém bezpečnosti práce
- 8) všeobecné zkušenosti zadavatele nákupu a nákupčího

V případech, kdy během posledních 3 let již bylo provedeno výběrové řízení a vybrán nejlepší dodavatel, je možné použít výsledky tohoto výběrového řízení i pro nové nákupy stejného produktu či služby. Pracovník nákupu poznamená na žádanku o nákup informaci o tomto výběrovém řízení.

2.10 Nákup podle cen a druhu zboží

Při nákupu v případě **cen vyšší než 110 000,- Kč**, ZE provede poptávku a výběr dodavatele. Je třeba mít písemné nabídky min. od 2 dodavatelů včetně uvedení cen. K žadance ZE přiloží písemné nabídky a vyplněný formulář, podepsaný žadatelem, ZE a OŘ (obchodní ředitel).

Je-li **cena nákupu vyšší než 230 000,- Kč**, je třeba mít min. 3 písemné nabídky. Došlé nabídky pracovník ZE vyhodnotí spolu se zadavatelem a OŘ.

Pokud se jedná o investice nebo **cen vyšší než 500 000,- Kč**, podepíše formulář i generální ředitel.

U staveb je třeba vypsát výběrové řízení se zadáním projektu. Podání návrhů od poptaných firem je soustředěno v ZE k určitému datu tohoto řízení. U vyhodnocení výběrového řízení je třeba přítomnosti jednatele, vedoucího oddělení inženýringu, vedoucího ZE.

2.11 Investice

V roce 2011 investovala společnost 340 000 tis. Kč do nehmotného majetku a 69 435 000 tis. Kč do hmotného majetku.

Nejvíce investic bylo směřováno do rozšíření výrobní kapacity. Probíhala instalace nové výrobní linky, rozšiřovala se stávající výrobní hala, dále bylo investováno do výrobních pomůcek.

„Investicemi rozumíme vklad části příjmu do kapitálu nebo-li odložení současných úspor za účelem získání budoucího užítku.“ [18]

2.12 Počet zaměstnanců a personální náklady

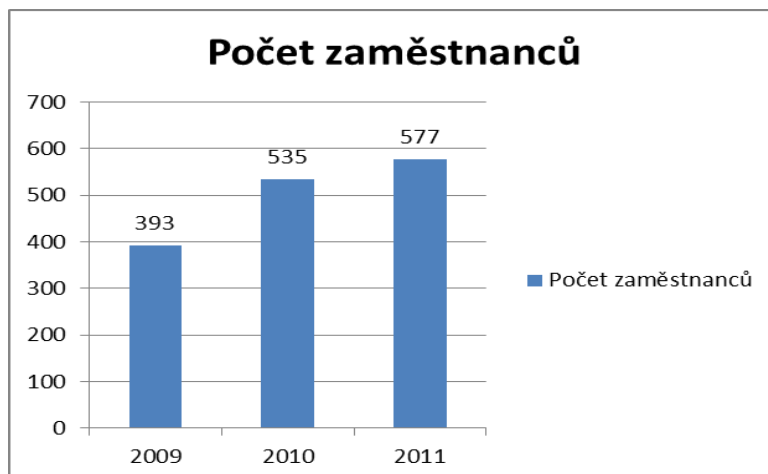
Počtem zaměstnanců je společnost SGSCR nejvýznamnějším zaměstnavatelem Hořovic a řadí se k důležitým zaměstnavatelům regionu, vedle dalších společností působících zejména v automobilovém průmyslu.

Významným pozitivem společnosti je fakt, že výrazná část zaměstnanců tvoří pevné jádro firmy, což znamená, že jsou ve společnosti zaměstnáni více než 10 let. Společnost nemá problém s velkou fluktuací zaměstnanců. Vedení společnosti je tvořeno výhradně

českým managementem.

„Mezi personální náklady řadíme náklady na nábor zaměstnanců, na personální školení, na pracovní oděv a obuv, na zabezpečení zaměstnanců (doplatek jízdného atd.).“ [8]

Obrázek 6: Počet zaměstnanců a personální náklady společnosti SGSČR, s.r.o.



Zdroj: Vlastní zpracování z interních zdrojů firmy

Na konci roku 2011 pracovalo s SCS ČR 577 zaměstnanců, to znamená o 42 zaměstnanců více než v roce 2010 a o 184 zaměstnanců více než v roce 2009. V souvislosti s nárůstem počtu zaměstnanců došlo i ke zvýšení mzdových nákladů. K výraznému počtu zaměstnanců došlo z důvodu nárůstu odbytu a investice do nové výrobní linky.

Projektový nákup

Poptávka společnosti probíhá na základě požadavku vedoucího projektu AV (příprava výroby), je zpracovaná na základě podkladů předaných pracovníkem AV (vedoucí projektu) a QM (kvalita). Součástí poptávky je technická specifikace (výkres) dílu, pokud existuje. Získané nabídky jsou vyhodnocované spolu s pracovníkem AV a OŘ.

2.12.1 Výjimky z poptávkového řízení

V případě potřeby je možné udělit výjimku z poptávkového řízení. Výjimku pro externí nákupy potvrdí svým podpisem jednatel na žadance o nákup. Výjimku z poptávkového řízení pro specifické nákupy v rámci koncernu jednatel nepodepisuje.

2.13 Fáze procesu projektového nákupu

Nejprve jsou zpracovány požadavky zaměstnanců z odlišných oddělení.

Požadavky pracovníka vývoje jsou zpracovány v RFQ formuláři (poptávka; žádost o nabídku), podklady pro zpracování RFQ jsou název modelu, druh komponentu, technický popis, výkres, množství, SOP (zahájení výroby), EOP (ukončení výroby). Za vše je zodpovědný pracovník oddělení vývoje.

Požadavky pracovníka kvality jsou zpracovány opět do formuláře RFQ, podklady jsou specifické požadavky zákazníka, za vše zodpovídá pracovník oddělení kvality.

Požadavky pracovníka nákupu jsou zpracovány do formuláře RFQ, mezi podklady pro vypracování patří požadavek na termín, zpracování nabídky, platnost nabídky, slevy, rozdělení ceny. Zodpovědnost nese pracovník oddělení nákupu.

Po správném vyplnění všech potřebných formulářů, dochází k prověření nabídnutých parametrů od dodavatelů. Když jsou získány RFQ formuláře od dodavatelů, dochází k porovnání jednotlivých nabídek a k výběru dodavatele. Zodpovědnost nese pracovník oddělení nákupu, vývoje, kvality. Jejich prací je výběr dodavatele a komunikaci s SG Sekurit International.

Při výběru dodavatele (nominaci) je používán dokument „nominální dopis“. Za vše je zodpovědný pracovník oddělení nákupu.

Závěrem dochází k objednávce na dodavatele, kde je hlavní dokument objednávka, a zodpovědnost za celý proces nese pracovník oddělení nákupu.

2.13.1 Vyřizování objednávek

Objednávky provádí ZE písemně na základě schváleného požadavku. Materiál, zboží nebo investice musí být objednány:

- a) pod číslem výkresu nebo objednacím číslem
- b) na základě výkresové dokumentace či specifikace

- c) na základě řádného popisu objektu
- d) při známém množství a ceně, platebních podmínkách, dodacích podmínkách
- e) určení rozsahu platnosti objednávky - celoroční a jednorázová (viz příloha C)

Roční objednávka je vystavena v případě pravidelných opakujících se nákupů. Je vytvořena ve Wordu, kdy ji ZE pošle dodavateli, v SAPu otevře objednávku, do níž doplňuje realizované nákupy.

Jednorázové objednávky vystaví ZE při jednorázových nákupech v SAP na základě žádanky o provedení nákupu.

Zpracování objednávky na základě požadavku o nákup, který musí být validována všech požadovaných úrovních - zmíněno výše). Podle hodnoty nákupu je třeba mít k dispozici požadovaný počet nabídek, dle hodnoty nákupu je objednávka podepsána buď je pracovníkem nákupu, nebo dalšími, včetně generálního ředitele.

Objednávky jsou odesílány dodavateli e-mailem, popř. faxem a požaduje se jejich zpětné potvrzení.

Součástí objednávky jsou také Všeobecné nákupní podmínky a Charta dodavatelů. Jakmile je objednávka vyhodána, je proveden v systému příjem. Jakmile přijde faktura, tak se kontroluje, zda byl proveden příjem a faktura může být dána k proplacení (dle sjednané platební podmínky). ZE objednávky založí spolu se všemi souvisejícími dokumenty do šanonu.

Jednou až dvakrát měsíčně provede pracovník ZE revizi nevyřízených objednávek a telefonicky nebo písemně urguje dodavatele.

Dodávka musí být doložena dodacím listem, předávacím protokolem, fakturou, popř. CMR. Přejímající zkontroluje dodávku a odsouhlasí dokumentaci.

2.14 Reklamace

Za reklamaci se považuje odchylka proti objednávce. Jedná se o porušení věcné správnosti dodávky, porušení věcné správnosti faktury, porušení smluvních podmínek.

Reklamace je uplatněna výhradně písemnou formou. Po dohodě s dodavatelem je řešena dobropisem nebo náhradní dodávkou. Postupuje se dle metodického návodu (dále jen MN) "Oběh a likvidace došlých faktur" a popis procesu (dále jen P) "Reklamace materiálů".

V organizaci je vytvořen dokument Popis procesu objednávání, aby se nejen stanovil postup, ale i zodpovědnost při objednávání zboží, materiálu a služeb.

Tento dokument byl vytvořen z důvodu existence pouze jednoho oddělení v závodě, kde jsou soustředěny nákupy. Dále pro prosazení koncernové strategie, vnitřní kontrolu, z hlediska hospodárnosti. A pro postup toho, kdo chce nakoupit zboží, materiál nebo službu atd.

Tento popis procesu platí pro SG Sekurit CR v Hořovicích.

Zodpovědnost při objednávání

Oddělení nákupu je zodpovědné za veškeré nákupy zboží, materiálu nebo služeb a za konečný výběr optimálního dodavatele z hlediska ceny, kvality, termínu. Dále je zodpovědné za vypracování Všeobecných nákupních podmínek, kterými se řídí právní vztahy mezi prodávajícím a kupujícím, a za jejich pravidelnou kontrolu (jednou ročně) s právníkem Delegace.

Zodpovědnost při změně stávajících cen

Při zvýšení ceny

Při zvýšení ceny je povinnost vytisknout záznam o změně ceny s uvedenou starou a novou cenou, formální schválení obchodním ředitelem s odůvodněním (při razantním navýšení ceny). V případě, že cenové navýšení bude vyšší než 500 000,- Kč za rok, poté schvaluje cenu obchodní ředitel i finanční ředitel. Povinností na závěr je zařazení položky do PAP (Purchasing action plan).

Při snížení ceny

Při snížení ceny je nutné vytisknout záznam o změně ceny s uvedenou starou a novou cenou, formální schválení vedoucího nákupu a znovu zařazení položky do PAP.

Každé **oddělení z interní organizace** může vystavit žádanku o nákup týkající se jeho odborně příslušné oblasti. Vzhledem k požadavkům zákazníků nese žadatel nebo také zadavatel plnou zodpovědnost za věcnou správnost dodávek nakupovaných služeb, materiálu a zboží.

Oddělení účtárny provádí měsíčně namátkovou kontrolu 10 až 20 faktur, tato kontrola je dokladovaná zápisem, který je uložen v oddělení účtárny.

Personální oddělení zajišťuje, aby při každé změně na pozici nákupčího byla podepsána Charta nákupu a založena v osobní složce zaměstnance na personálním oddělení. Pracovník podpisem Charty stvrzuje, že jeho jednání bude v souladu s principy uvedenými v Chartě.

Dále musí organizace zajišťovat pravidelnou rotaci nákupčích (jednou za pět let) s každoroční revizí při ročním pravidelném pohovoru s pracovníkem (dále jen MAG).

Zodpovědnost za nákupy různých zaměstnanců

Pracovník prodeje (VK) - zodpovědný za nákup přepravních služeb (transportu)

Pracovník prodej/logistika (VK/LG) - zodpovědný za objednávání polotovarů a zboží (hotové výrobky)

Pracovník logistiky (LG) - odvolává dřevěné obaly, přímý materiálové

Sekretariát ředitele - zodpovědnost za objednávání občerstvení, ubytování, letenky, pronájem aut, taxi, expresní přepravní služby přes internetové portály a další služby.

3 Výsledky hospodaření firmy Saint-Gobain Sekurit ČR, spol. s r.o.

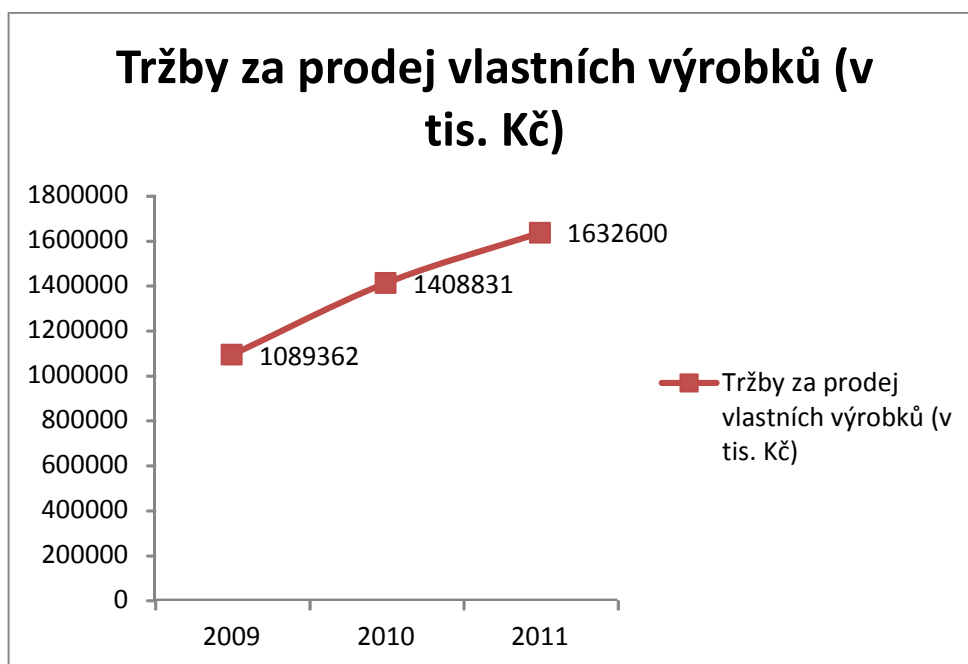
Základní kapitál společnosti činí 490 000,- tis. Kč, za rok 2011 nečerpala ani nesplácela žádný úvěr. Doba obratu provozního kapitálu ve dnech standardního průměrného obratu byla plánována na dvanáct dnů, skutečně bylo dosaženo k 31. prosinci 2011 dvaceti dnů.

3.1 Výkony společnost

Výkony (tržby za prodej vlastních výrobků, změna stavu výrobků a nedokončené výroby a aktivace hmotného majetku) činily v roce 2011, 1 632 600 tis. Kč, což je nárůst o 223 769 tis. Kč oproti roku 2010, a o 543 238 tis. Kč oproti roku 2009.

Tržby za prodej zboží činily 126 553 tis. Kč, což je pokles o 10 155 tis. Kč ve srovnání s rokem 2010 viz níže obrázek 6.

Obrázek 7: Tržby za prodej společnosti SGSČR, s.r.o.



Zdroj: Vlastní zpracování z interních zdrojů firmy

Stabilní růst v uvedených letech je spojen s investicemi do stávajících technologií, znamenající vyšší výrobní kapacitu. Vzhledem k rostoucí poptávce po produktech společnosti SG Sekurit vykazuje uvedený ukazatel rostoucí tendenci.

Výpočet celkových tržeb = Tržby za prodej zboží + Výkony + Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu + Tržby z prodeje cenných papírů a podílů [11]

3.2 Provozní výsledek hospodaření

„Ukazatel provozní výsledek hospodaření říká, kolik firma vydělala svou běžnou činností, bez uvážení daně z příjmu právnických osob.“ [12]

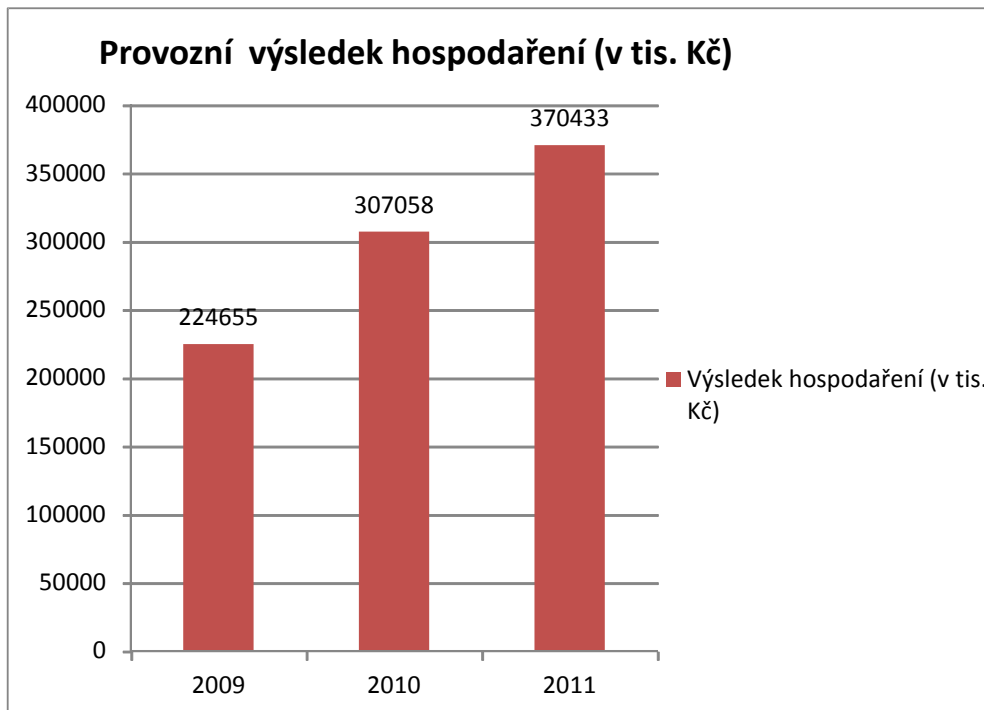
Ukazatel provozní výsledek poukazuje na **pozitivní vývoj hospodaření firmy** (rozdíl výnosů a nákladů).

Firma se zaměřila na sledování a redukci nákladů, což přispělo k úspěšnému výsledku v rámci tohoto ukazatele (viz obrázek 7 níže). Snižování nákladů – úspory jsou velmi sledovaným ukazatelem v rámci celého koncernu Saint-Gobain.

Za tímto účelem jsou vytvářeny různé projekty (v rámci výroby, nevýrobních struktur) a samozřejmě i pro nákupčí jsou úspory jedním z hlavních ukazatelů, které poukazují na

efektivitu činnosti jednotlivých pracovníků a pracovních skupin.

Obrázek 8: Graficky vyjádřený provozní výsledek hospodaření SGŠČR, s.r.o.



Zdroj: Vlastní zpracování z interních zdrojů firmy SGŠČR, s.r.o.

V roce 2011 byl dosažen pozitivní provozní výsledek hospodaření 370 433 tis. Kč. To znamená nárůst oproti roku 2010 o 63 375 tis. Kč a nárůst oproti roku 2009 o 145 778 tis. Kč.

3.3 Výsledek hospodaření za účetní období

Ukazatel výsledek hospodaření za účetní období vychází z výsledku hospodaření avšak pouze po započtení daně z příjmů. Grafické zobrazení výsledků hospodaření společnosti Saint-Gobain Sekurit Hořovice, s.r.o. je znázorněno na obrázku 8 viz níže.

Obrázek 9: Grafické zobrazení výsledků hospodaření SGSČR, s.r.o.



Zdroj: Vlastní zpracování z interních zdrojů firmy SGSČR, s.r.o.

Výsledek hospodaření společnosti SGS ČR účetní období je zisk ve výši 302 466 tis. Kč (po zdanění).

Tento výsledek představuje nárůst oproti roku 2010 o 55 799 tis. Kč a nárůst o 115 220 tis. Kč oproti roku 2009. V roce 2011 bylo dosaženo 129,5 % plánovaného zisku.

3.4 Oblast výzkumu a vývoje

V oblasti výzkumu a vývoje koncern Saint-Gobain provádí výzkum v oblasti nových technologií pro všechny koncernové podniky.

Oblast výzkumu a vývoje koncernu Saint-Gobain je řízena centrálně a na výsledcích následně participují všechny koncernové podniky.

Náklady jsou přeúčtovány jednotlivým podnikům na základě rozsahu prací, výše obrátu a stupně využívání výsledků výzkumu. V roce 2011 Saint-Gobain Sekurit ČR činila tato částka 50 563 000,- Kč.

SGS ČR má vlastní **vývojové středisko**, které se zabývá vývojem nových výrobků pro výrobu v rámci výrobních linek v SGSČR. I v rámci vlastního vývoje je tato činnost částečně řízena centrálně prostřednictvím pracovníků mezinárodně. Část nákladů na vývoj nových modelů je přeúčtována zákazníkovi, který si vývoj objednal.

4 Návrhy na zlepšení podnikové situace

Ve firmě Saint-Gobain Sekurit ČR, spol. s r.o. se využívají určité druhy materiálů na výrobu skel. Nachází se zde skupina materiálů, která se objednává dle tzv. minimálních stavů. [15]

„Minimální zásoba říká, pod jakou výši nemá zásoba klesnout, aby nebyla ohrožena plynulost výroby. Nejvíce ji ovlivňuje dodací lhůta, což je doba od okamžiku podání objednávky ke skutečnému dodání. Minimální zásoba se stanoví výpočtem nebo odhadem.“ [14]

Avšak součástí skupiny materiálů, které se objednávají dle minimálních stavů, jsou i materiály, které velmi úzce souvisí s výrobou konkrétních skel, ale plánování nákupu není napojeno přímo na výrobní plán.

4.1 Důvody, proč plánování nákupu není přímo napojeno na výrobní plán

- a) Plánování nákupu dle výrobního plánu se podle interních směrnic skutečně vztahuje pouze na materiály, které se stávají součástí konečného hotového výrobku (tj. sklo, PVB folie, sítotisková barva a další komponenty jako např. držák zpětného zrcátka, držák dešťového sensoru, atd.). Tyto tzv. přímé materiály jsou definované v tzv. kusovnících. Kde je přímo stanoveno, kolik materiálu je potřeba k výrobě 1 ks skla, tzn. propojení kusovníků a výrobního plánu umožňuje vytvořit tzv. "plán nákupu" (který samozřejmě musí zohledňovat dodací doby dodavatelů, minimální objednacích množství atd.)
- b) Do přímého materiálu, který se stává součástí hotového výrobku, nepatří zejména obaly a různé součásti obalů. U obalového materiálu by bylo i velice obtížné doplnění do kusovníků, neboť pro jeden typ skla se mohou používat různé obaly v závislosti na požadavcích zákazníka. Nyní jsou největší problémy s obaly: igelit (používaný pro balení do kovových rámců i dřevěných beden proto, aby byla zachována čistota výrobků), korkové nebo plastové proklady - proklady mezi jednotlivá skla (tyto materiály jsou částečně vratné, to znamená, že plastové proklady se firmě vrací od zákazníků, nikoliv však ve stoprocentním množství).

Všechny druhy materiálů (viz výše) jsou objednávány dle minimálních stavů, což s sebou nese mnoho rizik.

4.2 Rizika při objednávkách (dle minimálních stavů)

- 1) Změnou výrobního plánu může docházet k tomu, že skladem drží firma materiály, které krátkodobě nebo střednědobě nepotřebuje (pokud se jedná o krátkodobé změny - např. v rámci jednoho měsíce, tak to neznamena výrazný problém, pokud však materiál není použit střednědobě, pak to znamená velký problém v podobě vysokého nepoužitelného stavu skladu, který velice negativně ovlivňuje provozní kapitál).
- 2) O změně potřeby uvedených materiálů je oddělení nákupu téměř vždy informováno se zpožděním (pokud vůbec). Může se tedy stát, že nákupní oddělení nakoupí materiál, který už se nepoužije. Oddělení nákupu není o potřebě informováno dostatečně dopředu, a pak se stane, že se vyrábí skla a na konci výrobního procesu se zjistí, že chybí (část) balícího materiálu, protože minimální stav se určuje pomocí technologa. Pokud selže komunikace (informace nejsou předané včas), není materiál pořízen ve správný okamžik.
- 3) Minimální stavy jsou velmi neefektivní z hlediska provozního kapitálu, pokud nejsou často revidovány. Vzhledem ke skutečné potřebě materiálu, vzhledem k dodacím lhůtám a vzhledem k minimálnímu objednávacímu množství.

Nyní firma SGSCR Hořovice řeší potřebu korkových prokladů. V minulých letech byly dodací lhůty od německého dodavatele 2-3 měsíce. Nyní ovšem firma při revizi zjistila, že dodavatel je schopen dodávat maximálně do 1 měsíce. Na základě této skutečnosti firma začala s dodavatelem vyjednávat o změně objednávacího množství (pokud firmě dodá za jeden měsíc, můžou objednávat podstatně menší množství, než pokud musí objednávat na tři měsíce).

Samozřejmě to není tak zcela jednoduché, protože často dodavatel není schopen při menším objednávacím množství garantovat stejnou cenu.

Jako východisko problémů s materiály a jejich včasným nákupem by byla vhodná aplikace tzv. **konsignačních skladů**. Jejich použití by mělo mít opět velmi výrazný vliv na provozní kapitál (v tomto případě pozitivní). [15]

„Konsignační sklad je fyzický sklad materiálu, polotovarů nebo dokončených výrobků. Na rozdíl od běžného skladu se formálně liší tím, že obsah skladu (zboží uskladněné v konsignačním skladu) je ve vlastnictví dodavatele. Odběratel je obvykle na základě smlouvy povinen skladovat konsignační zboží oddělené od ostatního vlastního zboží, které má ve své vlastní skladové evidenci (majetku).“ [17]

Konsignační sklad může vzniknout pouze za předpokladu spolupráce dvou obchodních partnerů, kdy jeden plní roli dodavatele a druhý odběratele, kterému „silnější“ partner (dodavatel) poskytuje na své náklady skladovou zásobu umístěnou ve vlastních prostorách odběratele. Skladová zásoba je pak odběratelem dle jeho potřeb průběžně odčerpávána a je jím uhrazována v závislosti na odběrech ze skladu. Naproti tomu dodavatel obvykle konsignační sklad svého odběratele podle potřeb dozásobuje.

Odběratel odpovídá dodavateli za ztrátu nebo poškození konsignačního zboží, které je v jeho opatrování, a to od okamžiku dodání konsignačního zboží. Ztracené nebo poškozené konsignační zboží se považuje za regulérně odebrané a je rovněž fakturováno. Povinností odběratele je pojištění konsignačního zboží proti živelným pohromám, krádežím atd. Plnění z takovéto pojistné smlouvy obvykle zní ve prospěch dodavatele.

4.2.1 Výhody konsignačního skladu

Výhody konsignačního skladu jsou:

- a) Potřebný materiál, a to ve všech velikostech, je stále k dispozici, sklad se zpravidla nachází v místě spotřeby.
- b) Mechanismus doplňování materiálu zaručuje jeho stálou dostupnost.
- c) Minimalizace počátečních nákladů (materiál se do skladu dodává bezplatně)
- d) Platí se je na to, co je opravdu spotřebováno.
- e) Popř. výrazné omezení rizika expirace materiálu.“ [10]

Konsignace ve své podstatě znamená, že dodavatel dodá materiál, ten zůstává stále jeho majetkem a firma ho zaplatí až po jeho skutečném spotřebování. Nejvhodnější by byla domluva s dodavatelem, že po konci měsíce se udělá „menší“ inventura, odsouhlasí se počáteční a konečné stavy a právě ten rozdíl je spotřeba, kterou firma dodavateli uhradí. To znamená, že firma zaplatí skutečně jen to, co opravdu spotřebovala a přesto, že by měla materiál k dispozici na skladě, nezvyšoval by firemní finanční ukazatele, protože do spotřeby je stále na skladě a v účetnictví vedeno u dodavatele.

4.3 Klady a zápory pro organizaci SGSCR Hořovice

Firma SGSCR Hořovice neustále kontroluje hodnotu provozního kapitálu, což pro nákupní oddělení znamená zejména držet co nejnižší množství materiálu ve skladech, aby nebyl vázaný kapitál. Firma musí udržet co nejmenší riziko, že bude chybět nějaký materiál. Proto by bylo vhodné jako nejlepší řešení využití konsignace.

Jediná zátěž je zvýšená administrativa spojená s evidencí při příjmu, spotřebě a pravidelném vyúčtování. Finanční efekt by byl takový, že pokud dodavatel zřídí konsignační sklad, umožní tak kupujícímu snížit množství kapitálu vázaného v zásobách. Celkové náklady na zásoby tvoří pořizovací náklady plus náklady na skladování zásob.

Peníze, za které společnost SGŠČR, s.r.o. nakupuje, jsou vázané na firemní kapitál až do okamžiku použití materiálu ve výrobě, jedná se o kapitál vázaný v zásobách. Pokud by společnost nakupovala v rámci konsignace, odpadá tím kapitál vázaný v zásobách, protože materiál uhradí až při použití ve výrobě.

Závěr

Úkolem této práce bylo charakterizovat společnost Saint-Gobain Sekurit ČR, spol. s r.o., podrobně analyzovat a popsat oblast nákupu, prodeje a kooperace a na závěr možné zlepšení.

Tato práce je psána z hlediska teoretického, ale hlavně praktického. Na začátku se zabývá vznikem společnosti, co je předmětem jejího podnikání a popisem hlavních oblastí podnikání jako je nákup, prodej a kooperace. Nejvíce je analyzována oblast nákupu.

Cílem práce bylo zjistit, zda by bylo potřebné nějaké zlepšení v jakékoliv podnikové oblasti.

Po podrobném prostudování firmy jsem došla k názoru, že by bylo vhodné v oblasti nákupu zřídit konsignační sklady. S firmou jsem svoje návrhy prokonzultovala a ta slíbila, že se bude těmito návrhy zabývat.

Seznam obrázků

Obrázek 1: Porovnání celkového obrátu v roce 2011 v jednotlivých sektorech.....	9
Obrázek 2: Procentní vyjádření počtu zaměstnanců v jednotlivých zemích	9
Obrázek 3: Logo společnosti Saint-Gobain sekurit ČR s.r.o.	10
Obrázek 4: Umístění společnosti v ČR.....	11
Obrázek 5: Značky spolupracujících firem se společností SGSČR, s.r.o.	12
Obrázek 6: Tržby za prodej společnosti SGSČR, s.r.o.	38
Obrázek 7: Graficky vyjádřený provozní výsledek hospodaření SGSČR, s.r.o.	39
Obrázek 8: Grafické zobrazení výsledků hospodaření SGSČR, s.r.o.	40
Obrázek 9: Počet zaměstnanců a personální náklady společnosti SGSČR, s.r.o.	33

Použité zkratky

AIA	Sdružení automobilového průmyslu
atd.	A tak dále
AV	Příprava výroby
BOZP	Bezpečnost a ochrana zdraví pracovníků
CMR	Mezinárodní nákladní list
ČR	Česká republika
EHS	Politika bezpečnosti práce
EHSR	Pracovník zodpovědný za životní prostředí
EOP	Ukončení výroby
EU	Evropská unie
IT	Informační technologie
KPI	Key purchasing; klíčové ukazatele nákupu
MAG	Pravidelný pohovor s pracovníkem
OŘ	Obchodní ředitel
PAM	Slévárna
PAP	Nákupní plán, Purchasing action plan
PVB	Plastové
QM	Řízení jakosti
RFQ	Poptávka, žádost o nabídku
SAP	Podnikový software
SGSČR	Saint-Gobain Sekurit ČR
SGSI	Saint-Gobain Sekurit International
SOP	Zahájení výroby
s.r.o.	Společnost s ručením omezeným
SW	Software
TQM	System kontrolы jakosti
TŘ	Technický ředitel
Tzn.	To znamená
ZE	Centrální nákup
ŽP	Životní prostředí

Seznam použité literatury

- [1] ANDERSON, George W. Naučte se SAP za 24 hodin. 1.vyd. Praha: Albatros media a. s., 2011. ISBN 978-80-251-3685-0
- [2] JOBBER, David, LANCASTER, Geoff. Management prodeje. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2001. ISBN 80-7226-533-4
- [3] KOTLER, Philip. Marketing podle Kotlera. 1. vyd. Praha: Management Press, 2002. ISBN 80-7261-010-4
- [4] LUKOSZOVÁ, Xenie. Nákup a jeho řízení. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2004. ISBN 80-251-0174-6
- [5] MARTINOVIČOVÁ, Dana. Základy ekonomiky podniku. 1. vyd. Praha: Alfa Publishing, 2006. ISBN 80-86851-50-8
- [6] SCHIFFMAN, Leon G., KANUK, Leslie L. Nákupní chování. 1. Vyd. Brno: Computer Press, 2004. ISBN 80-251-0094-4
- [7] SYNEK, Miloslav. Podniková ekonomika. 5. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010, ISBN 978-80-7400-336-3
- [8] TOMEK, Gustav, VÁVROVÁ, Věra. Řízení výroby a nákupu. 1. Vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1479-0
- [9] TOMEK, Jan, HOFMAN, Jiří. Moderní řízení nákupu podniku. 1. vyd. Praha: Management Press, 1999. ISBN 80-85943-73-5

Seznam elektronických zdrojů

- [10] B. BRAUN MEDICAL, s.r.o. [online], 2013. [cit 2013-04-11]
Dostupné na www: <http://bbraun.cz/cps/rde/xchg/cw-bbraun-cs-cz/hs.xsl/konsignacni-sklady.html>
- [11] BUSINESSVIZE [online], 2013. [cit 2013-04-09]
Dostupné na www: <http://businessvize.cz/financni-analyza/neni-zisk-jako-zisk>
- [12] BUSINESSVIZE [online], 2013. [cit 2013-04-09]
Dostupné na www: <http://businessvize.cz/financni-analyza/trzby-obrat-vynosy-prijmy-a-zisk-zakladni-pojmy-ktere-se-pletou>
- [13] CZSO [online], 2013. [cit 2013-04-09]
Dostupné na www: <http://apl.czso.cz/iSMS/ukazdet.jsp?fpismo=P&fid=529>
- [14] OBAKA KARVINÁ [online], 2013. [cit 2013-04-11]
Dostupné na www: <http://obaka-karvina.cz/files/eko26.ppt>
- [15] SAINT-GOBAIN [online], 2013. [cit 2013-04-09]
Dostupné na www: <http://saint-gobain.cz>
- [16] SAINT-GOBAIN SEKURIT [online], 2013. [cit 2013-04-09]
Dostupné na www: <http://saint-gobain-sekurit.cz>
- [17] SHOPCENTRIK [online], 2013. [cit 2013-04-11]
Dostupné na www: <http://shopcentrik.cz/slovník/konsignacni-sklad.aspx>
- [18] WIKIPEDIA [online], 2013. [cit 2013-04-09]
Dostupné na www: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Investice>

Seznam příloh

Příloha A – Všeobecné nákupní podmínky

Příloha B – Charta dodavatele pro rok 2013

Příloha C – Objednávka

Příloha D – Žádanka o provedení nákupu (skladová)

Příloha E – Žádanka o provedení nákupu (neskladová)

Příloha A: Všeobecné nákupní podmínky



Všeobecné nákupní podmínky Saint-Gobain Sekurit CR spol. s r. o. - 2013

I. Úvo

1. Právní vztahy mezi kupujícím a prodávajícím se řídí těmito podmínkami. Případné další dohody, změny a doplňky musí mít písemnou formu. Jiné všeobecné obchodní podmínky neplatí ani v tom případě, když nejsou výslovně rozporovány.
2. Předměty koupě musí splňovat kupujícím předepsaná technická data, požadavky nebo zadání dle podkladů předaných kupujícím prodávajícím. Tato data a požadavky jsou "garantované vlastnosti" předmětu koupě, ledaže je u jednotlivých dat a požadavků výslovně písemně uvedena za strany kupujícího výjimka.

II. Smluvní vztah

1. Objedávka musí být vystavena na jednotném formuláři kupujícího. Kupní smlouvy (objedávka a potvrzení) a odvolávky objedávatel, jakož i jejich změny a doplňky musí mít písemnou formu. Odvolávky mohou být uskutečňeny i dálkovým přenosem dat.
2. Nepotvrdí-li prodávající objednávku během 1. týdne od jejího doručení, má kupující právo na její odvolání. Odvolání je prováděno písemně s doručením na známou adresu prodávajícího nebo faxem. Odvolávky dodávek jsou závazné nejpozději tehdy, když je prodávající během jednoho týdne po jejich doručení neodmítne.
3. Kupující může od prodávajícího požadovat změny předmětu koupě v jeho konstrukci i provedení. Dopady, zejména týkající se snížení nebo zvýšení nákladů, jakož i termínů dodávek, je přitom nutno řešit příměřeným způsobem po vzájemné dohodě formou písemného dodatku k objednávce nebo ke kupní smlouvě.
4. Kupující má právo od kupní smlouvy odstoupit, pokud:
 - Proávající není schopen plnit termíny dodávek ve smyslu objednávky a sjednaných podmínek,
 - opakovaně dodá vadné zboží,
 - je opakovaně v prodlení s dodávkami,
 - je v platební neschopnosti,
 - byl podán návrh na prohlášení konkurzu na prodávajícího apod.,
 - Proávající poruší ustanovení těchto nákupních podmínek.

III. Platby, platební podmínky a fakturace, přechod vlastnického práva

1. Pokud prodávající předá kupujícímu předmět koupě bez závdav, má právo na vyfakturování dodaného zboží k poslednímu dni měsíce v němž byla uskutečněna dodávka zboží. Při převzetí předmětu koupě v dřívějším termínu se splatnost řídí dohodnutým termínem dodání.
2. Platba proběhne bankovním převodem. Jakákoliv změna splatnosti musí být odsouhlasena oběma stranami. Kupující je oprávněn rozdíly vzniklé z odchylek v ceně nebo množství okamžitě začít účtovat na konto prodávajícího a provést zápočet oproti nejbližší vystavené faktule. Při změnách cen se zpětnou platností se postupuje stejným způsobem.
3. V případě vadné dodávky zboží je kupující oprávněn platbu zdržet až do řádného splnění.
4. Bez předchozího písemného svolení kupujícího, není prodávající oprávněn své pohledávky vůči námě

postoupit nebo předat k uplatňování třetím osobám.

5. Proávající se bude podílet na vzájemném odsouhlasování pohledávek a závdavů.
6. Kupující nabývá vlastnické právo k prodávávanému zboží okamžikem předání zboží prodávajícímu kupujícímu.
7. Penále za pozdní dodání – pokud není v kupní smlouvě stanoveno jinak, je penále za nedodržení termínu dodání dle objednávky 0,05% z celkové ceny objednávky za každý den prodlení.

IV. Reklamacce

Pokud kupující zjistí odchylky od objednávky resp. dodacího listu / předávacího protokolu jako např. rozdíly v množství, kvalitativní nedostatky nebo poškození přepravou, je oprávněn tuto záležitost vrátit nebo převzít, aniž by ztratil své právní nároky.

V. Zachovávaní utajení

1. Smluvní partneri se zavazují, že budou k veškerým nikoliv veřejným ekonomickým a technickým detailům, o kterých se dozvědí prostřednictvím svých obchodních vztahů přístupovat jako k obchodním tajemství.
2. Výkresy, modely, šablony, vzory a podobné předměty nesmí být přinechávány nebo jinak zpřístupňovány neoprávněným třetím osobám. Rozmnožování takovýchto předmětů je přípustné pouze v rámci provozních požadavků a ustanovení o autorských právech.
3. Subdodavatelé musí být zavázáni odpovídajícím způsobem.
4. Smluvní partneri smí pro reklamu použít své obchodní spojení pouze po předchozím písemném souhlasu.

VI. Dodání zboží / materiálu / služby

Dohodnuté termíny, lhůty a kvalita jsou závazné. Pro dodržení termínu nebo lhůty dodání je směřované přijetí zboží / materiálu / služby (dále jen zboží) kupujícím. Proávající je povinen zboží přichystat včas při zohlednění obvyklých dob potřebných k naložení a odeslání.

Dodávky se provádějí podle pokynů kupujícího. Proávající je povinen k jim dodávanému zboží přiložit přírodní doklady:

- a) Tuzamský dodavatel (dodací list s odpovídajícími náležitostmi - např. množství, číslo objednávky, popis zboží atd.)
 - b) Zahraněční dodavatel (dodací list, fakturu, celní dokumenty a doklad o původu zboží).
- Nedodáním dokladu o původu zboží se považuje dodávka zboží za nekompletní a kupující má právo zdržet platbu za dodávku zboží v souladu s čl. III. Proávající je povinen uhradit škody způsobené nedodáním dokladu o původu zboží.

VII. Zdržení dodávky zboží

Proávající je povinen nahradit kupujícímu škody z prodlení dle zákonných předpisů, pokud není výslovně ve smlouvě nebo objednávce stanoveno jinak.

VIII. Vyšší moc

Vyšší moc, stávky, povstání, opatření úřadů a jiné nepředpokládané, neodvratné a závažné události osvobozují smluvní partnery po dobu trvání narušení a v rozsahu jeho účinku od povinnosti plnění. To platí i tehdy, jestliže tyto události nastanou v okamžiku, kdy je postižený smluvní partner v prodlení. Smluvní partneri mají povinnost, v rámci možností neprodleně poskytovat potřebné informace a přizpůsobovat v dobré vůli své závazky změněným poměrům.

IX. Kvalita a dokumentace

1. Každá dodávka zboží musí být bez závdav. Proávající je odpovědný za kvalitu předmětů dodávek a zavazuje se, že bude provádět efektivní zajištění kvalit a dokumentace a tolo doloží kuzujícímu.

Je-li totož zboží dodáno opakovaně vadně, je kupující po písemném upozornění oprávněn při opětovném dotáání s vadami odstoupit i od neuskutečněních dodávek.

2. Je-li závada zjištěna teprve po zahájení výroby, může kupující vedle pravidel podle odst. 1 požadovat náhradu vzniklé škody včetně náhrady za vzniklé vícenaklady.
3. V náleňavých případech může kupující provést úpravy sám nebo je nechat provést třetí osobou s tím, že tyto budou přeúčtovány prodávajícímu.
4. Díly, jež má prodávající nahradit, mu musí kupující na jeho žádost a na jeho náklady dít k dispozici.
5. Závada končí uplynutím 24 měsíců od doby užití nebo montáže, nejpozději však uplynutím 30 měsíců od dotavky předmětu koupě kupujícímu.
6. Závazné nároky nevznikají, pokud k závadě došlo porušením návodu na obsluhu, údržbu či montáž, nevhodným nebo neodborným použitím, chybnou nebo nedbalou manipulaci a přirazeným opotřebením, jakož i provedenými zásahy kupujícího nebo třetí osoby do předmětu dotavky. Pokud není výše upraveno jinak, řídí se záruky zákonnými předpisy.

XI. Odpovědnost

Není-li na jiném místě těchto podmínek uvedena jiná úprava odpovědnosti, je prodávající povinen nahradit škodu, která kupujícímu vznikla přímo nebo zprostředkovaně v důsledku vadné dotavky, porušením zákonných bezpečnostních předpisů nebo jiných právních úřadů, jež lze přičíst k tíži prodávajícího. Byla-li kupujícímu způsobena škoda třetí osobou (subdodavatelem), které dodávající svěřil plnění svých povinností vyplývajících pro něj z podmínek dohodnutých mezi kupujícím a prodávajícím, odpovídá za tuto škodu prodávající, jako kdyby tuto povinnost plnil sám.

2. Pokud je vůči kupujícímu uplatněn nárok, na základě neomezené odpovědnosti podle práva nepostupitelného třetím osobám, vystupuje prodávající vůči kupujícímu v rozsahu, v jakém by i on bezprostředně a neomezeně odpovídal.
3. Pro vyrovnání škody mezi prodávajícím a kupujícímu se uplatní příslušné zákonné předpisy. Totéž platí i pro případ přímého nároku vůči prodávajícímu.
4. Povinnost nahradit škodu není realizovatelná, pokud kupující učinil omezení svou odpovědností vůči svému odběrateli va smyslu příslušných zákonných ustanovení. Přitom se bude kupující snažit dohodnout omezení odpovědnosti v právně přípustném rozsahu i ve prospěch prodávajícího.
5. Nároky kupujícího jsou vyloučeny tehdy, vznikla-li škoda vinou kupujícího v důsledku porušení předpisů obsluhy, údržby a montáže, nesprávným nebo neodborným použitím, chybným nebo nedbalým zacházením, přirazeným opotřebením nebo chybnou opravou.
6. Za oprávněná opatření kupujícího k zamezení škod (např. svolávací akce) odpovídá prodávající, a to v plném rozsahu.

7. V případě, že kupující hodlá uplatnit u prodávajícího nárok dle výše uvedených ustanovení, neprodleně jej informuje a konzultuje. Kupující musí dát prodávajícímu možnost dany případ škody prověřit. Na opatřeních, jež budou učiněna, zejména při jednáních o urovnání, se smluvní partneri dohodnou.

XII. Ochranná práva (patenty, vynálezy, průmyslové vzory, ochranné známky, autorská práva) a znácní výrobků

1. Proávající odpovídá za to, že zboží dodané kupujícímu ve svém souhmu ani jeho jednotlivé prvky neporušují

průmyslová práva (z patentů, užijných a průmyslových vzorů) žádné třetí osoby a že toto zboží není zatíženo

2. Proávající je povinen informovat kupujícího o využití všech vlastních patentů, užijných či průmyslových vzorů i licencíem využití patentů, užijných a průmyslových vzorů třetích osob na zboží dodané kupujícímu. Použití licencce musí umožňovat vývoz zboží do všech vyvozních zemí kupujícího. Proávající zprůjeňuje kupujícího a jeho odběratele všech nároků z použití takových ochranných práv. Toto neplatí, výrobci-li prodávající předměty dotavky podle výkresů, modelů nebo jiných srovnatelných popisů nebo údajů předaných kupujícím a neví nebo v souvislosti s výrobky, jež vyvíjí, nemusí vědět. Je jsou tím porušena ochranná práva.
3. Smluvní partneri se zavazují, že se budou neprodleně informovat o zjištěných řízkích porušení nebo o údajných případech porušení a že si poskytnou možnost postupovat proti takovýmto nárokům iu vzájemné dohodě.
4. Proávající sdějí na žádost kupujícího lomato používání zveřejňaných vlastních nebo licencovaných ochranných práv a přihlášek ochranných práv na předmět dotavky. Řešení a postupy, které jsou duševním vlastnictvím kupujícího, nesmí prodávající použít k jiným účelům, než k výrobě zboží pro kupujícího. Proávající nesmí podat přihlášku vynálezu, užijného nebo průmyslového vzoru na žádné řešení, které je duševním vlastnictvím kupujícího a bylo prodávajícímu předáno v podkladech nebo vzniklo v souvislosti s vývojevou zakazkou kupujícího jakož i v rámci konzultací s odborníky kupujícího. Žádné takové řešení nesmí ani uznat a odměnit jako zlepšovaci návrh. Pokud prodávající získal ochranná práva v rozporu s ustanovením předchozího odstavce, je povinen bez odkladu tato práva bezplatně převést na kupujícího.
5. Proávající je povinen umístit na určené dodávané zboží nebo na jeho obaly značky nebo symboly podle pokynů kupujícího.

XIII. Používání výrobních prostředků a důvěrných údajů kupujícího

Modely, matrice, šablony, vzory, nářadí a ostatní výrobní prostředky, jakož i důvěrné údaje, které dal kupující k dispozici prodávajícímu nebo plně nahradil, nesmí být bez předchozího písemného souhlasu kupujícího použity k dodávkám třetím osobám. Proávající se zavazuje, že zboží, které je předmětem dotavky kupujícímu a je specifické pro použití ve výrobních kupujícího, nebude prodávatel nebo poskytovatel třetím osobám bez souhlasu kupujícího. Proávající je povinen informovat kupujícího o místu užití nářadí, resp. úmyslu přemístit nářadí na jiné místo výroby. Proávající je povinen informovat kupujícího o vlastnických právech třetích osob k nářadí. Proávající je v případě úmyslu prodát či jiným způsobem předat nářadí povinen toto nejprve nabídnout ke koupi kupujícímu. Údržba a obnova nářadí je hrazena prodávajícím.

XIII. Všeobecná ustanovení

1. Proávající a kupující prohlašují, že všechny právní předpisy a normy citované ve Všeobecných nákupních podmínkách jsou jim známe. Kupující bude prodávajícího informovat o příp. změnách těchto podkladů.
2. Proávající je povinen respektovat zásady a dodržovat předpisy bezpečnosti ochrany zdraví při práci (BOZP) a životního prostředí (ŽP) a nechá se o nich proškolen příslušným technickým kupujícího. Proávající bere na vědomí skutečnost, že při dodání předmětu objednávky je povinen v případě, že kterákoliv jin pověřená osoba vstupuje do areálu závodu kupujícího se při příchodu na vrátnici seznámit se "zasedání BOZP a ŽP" platnými v areálu a svým podpisem toto potvrdí a bude je při pohybu po areálu

Kvalita a dokumentace a jako součásti kupujícího

2. Předně dodávky musí odpovídat vždy příslušnému nejnovějšímu stavu konkurence při zohlednění posledního stavu vědy a techniky.
Prodávající bude kupujícího bez vyzvání informovat o příslušné situaci. Vzniknou-li odchylky, zahájí obě strany jednání, aby bylo dosaženo přizpůsobení se konkurenci.
Vedle toho je prodávající povinen kupujícího informovat o plánovaných změnách v procesu výroby a/nebo kontroly zboží.
3. Prodávající je povinen dát kupujícímu možnost přesvědčit se, že opatření k zajištění kvality se uplatňují v potřebném rozsahu a plyní se rovněž s tím spojená povinnost vést dokumentaci. Za tímto účelem umožní prodávající kupujícímu po dohodě kdykoliv prohlídku výrobních a kontrolních zařízení, nahlédnutí do výrobních a kontrolních podkladů, včetně dokumentace. Ve vztahu k zachování utajení platí v plném rozsahu č. V.
4. Za základ posouzení a stanovení potřebného rozsahu opatření k zajištění kvality slouží:
 - a) U dodávek základního (přírného) materiálu
 - Dohoda o zajištění kvality
 - Certifikáty ISO norem, norem VDA - zajištění kvality v automobilovém průmyslu
 - Technické dodací podmínky: TL-VW, PPAP, APQP, ČSN, Produktová specifikace, Certifikát kvality
 - b) U dodávek chemických látek
 - Certifikáty ISO norem, norem VDA - zajištění kvality v automobilovém průmyslu
 - Technické dodací podmínky: TL-VW, ČSN, Produktová specifikace, Certifikát kvality
 - Bezpečnostní list - evidenční list bezpečnostních údajů daného materiálu z hlediska ochrany osob, životního prostředí a manipulace s nebezpečnými látkami.
 - c) Ostatní
 - Návodů k obsluze, návody k použití, projektová dokumentace
 - Ostatní jiné dokumenty dokladující kvalitu

X. Záruka

1. Při dodávkách vadného zboží prodávajícím, může tento před zahájením výroby (zpracování nebo montáže) vadné díly vyřídit, opravit nebo dodatečně dodat, pokud je to ovšem pro kupujícího akceptovatelné. Nemůže-li to prodávající provést, nebo nezjedná-li naproddené nápravu, může kupující od smlouvy odstoupit v rozsahu dodávky s vadným plněním a odeslat zboží na riziko prodávajícího zpět. V nahávaných případech může po dohodě s prodávajícím provést úpravu sám kupující nebo ji může nechat provést třetí osobou. Náklady, které vzniknou kupujícímu v souvislosti s dodávkami vadného zboží, nesé prodávající.

respektovat. Prodávající je povinen předložit kupujícímu seznam použitých materiálů potřebných k výkonu své činnosti. Prodávající se dále zavazuje, že veškerý odpad vzniklý jeho dotávkou po ukončení práce z areálu kupujícího ekologicky zlikviduje (tzn. dle zásad ochrany životního prostředí) nebo po dohodě s kupujícím využije jeho funkčního systému likvidace těchto odpadů.

3. Prodávající zajišťuje a prokáže kupujícímu, že jeho zaměstnanci a subdodavatelé znají a pracují v souladu s právními předpisy a nařízením upravujícími zdraví a bezpečnost, které jsou v platnosti a stejně tak nařízením kupujícího a charty a doporučeními Salmi-Gobain EHS. Závazný seznam osobních a ostatních ochranných pracovních pomůcek, vyžadovaných pro práci v areálu SGSCR Hofovice, je přílohou těchto Všeobecných nákupních podmínek.
Kupující si vyhrazuje právo sledovat a přezkoumávat opatření prodávajícího a jeho subdodavatelů týkající se zdraví a bezpečnosti. Zástupci kupujícího mají možnost neomezeného přístupu ve vhodném době a na vhodném místě k uskutečnění těchto aktivit. Pokud opatření prodávajícího týkající se zdraví a bezpečnosti budou v souladu s právními předpisy a nařízením uvedenými výše, kupující ponese náklady spojené s tímto přezkumem, pokud prodávající nebude splňovat požadavky stanovené právními předpisy a nařízením, uhradí kupujícímu náklady spojené s tímto přezkumem.
Pokud prodávající nebo jeho subdodavatelé nespĺní podmínky výše uvedené a neodstraní ihned takový nedostatek, je kupující oprávněn okamžitě vypovědět smlouvu v celku nebo v části s tím, že je takový nedostatek považován za porušení smlouvy. Kupujícímu zůstávají všechna práva a nároky na zjednaní nápravy dle práva v případě, pokud takové porušení a nečinnost kupujícího by mohla být vykládána jako zřeknutí se práv nebo nápravy.

4. Pokud by bylo nebo se stalo některé z ustanovení těchto podmínek nebo uzavřených dalších dohod neúčinným, účinnost ostatních částí smlouvy tím není dotčena. Smluvní partneri jsou povinni neúčinné ustanovení nahradit jinou úpravou s pokud možno srovnatelným ekonomickým efektem.

Pro všechny spory, které mohou vzniknout mezi prodávajícím a kupujícím v souvislosti a vyřizování objednávek, reklamací, plateb za dodávky nebo výkladem těchto Všeobecných nákupních podmínek, je příslušný pro prodávající se sídlem v ČR Krajský soud v Praze a pro prodávající se sídlem v zahraničí soud příslušný pro Aachen. V případě prodávajících se sídlem v České republice bude rozhodným právem právo České republiky a u prodávajících se sídlem v zahraničí bude rozhodným právem právo Spolkové republiky Německo, přičemž je vyloučeno použití ustanovení smlouvy o mezinárodní koupi zboží, která je upravena Vídeňskou úmlouvou OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží ze dne 11.4.1980, jakožto použití německého mezinárodního práva soukromého. U prodávajících se sídlem v České republice je rozhodující znění těchto nákupních podmínek v českém jazyce a u prodávajících se sídlem v zahraničí znění v jazyce anglickém.

Povinné OOPP dodavatele

Tabulka činností / zajištění bezpečnosti osobními a ostatními ochrannými prostředky

Datum: 29.8.2011
Strana: 1 z 1
Kód: CR-T01-FO-PB307a
Náz. souboru: FO-PB307a.doc
Autor: Hrdlička



**PŘI KAŽDÉ PRACOVNÍ ČINNOSTI MUSÍ BÝT VŠICHNI PRACOVNÍCI DOSTATEČNĚ VYBAVENI
OSOBNÍMI OCHRANNÝMI A OSTATNÍMI PRACOVNÍMI PROSTŘEDKY PRO ZAJIŠTĚNÍ
BEZPEČNOSTI PŘI PRÁCI !**

OSOBNÍ A OSTATNÍ OCHRANNÉ PRACOVNÍ PROSTŘEDKY PRO ZAJIŠTĚNÍ BEZPEČNOSTI

ČINNOST	BOTY	BRYLE	ODĚV	PŘILBA	ŠTÍT	SVĚŘEC, KUKLA	OCHRANA SLUCHU	REFLEXNÍ VESTA	respirátor MĀSKA	ZÁCHYTNÝ POSTROJ	RUKAVICE	SPECIAL DOPLNKY
VSTUP DO HALY												
DO TRAFOSTANICE												
DO SKLADU HV												
VYSOKÉ PRÁCE												
LAKYRNICKÉ PRÁCE												
SVAROVÁNÍ												
PRÁCE S CHEM. LÁTKOU												
BROUSENÍ												
REZÁNÍ												
NAKLADKA-VYKLADKA												
PRÁCE S JERABEM												
OPRAVA, UDRŽBA												
MONTÁŽ, SERVIS												
ELEKTRO												

PŘED ZAHÁJENÍM ČINNOSTI PROBEHNE KONTROLA OCHRANNÝCH BEZPEČNOSTNÍCH PROSTŘEDKŮ URČENÝMI ZAJEŠTANČEMÍ SG

Příloha B: Charta dodavatelů



Charta dodavatelů Saint-Gobain

Připojením se k iniciativě OSN Global Compact formalizovala od roku 2003 Skupina Saint-Gobain své hodnoty, které zapracovala do dokumentu nazvaném „Všeobecné zásady chování a jednání Skupiny Saint-Gobain“. Tyto zásady platí pro všechny zaměstnance na celém světě. Skupina tímto rozhodnutím potvrdila své odhodlání i nadále pracovat na odpovědném rozvoji a růstu.

Ekonomické, sociální a environmentální požadavky trvale udržitelného růstu jsou v této souvislosti považovány za základní prvky strategie Skupiny Saint-Gobain.

Z výše uvedených důvodů se Skupina Saint-Gobain rozhodla přizvat své dodavatele, aby se tohoto procesu zúčastnili a ovlivňovali jej v rámci oblasti své působnosti či možného vlivu.

To je i hlavním důvodem této Charty dodavatelů, prostřednictvím které žádá Saint-Gobain své dodavatele o podporu.

Ochota a míra zapojení se do této iniciativy je i jedním z rozhodujících faktorů při výběru dodavatelů. Společnost Saint-Gobain proto zajistí, aby všichni dodavatelé byli podrobně seznámeni s obsahem této Charty dodavatelů a dobře rozuměli jednotlivým požadavkům.

Tato charta je nedílnou součástí dokumentace, kterou Saint-Gobain předává potenciálním dodavatelům v rámci počátečních rozhovorů a měla by být vždy zahrnuta i do smluvní dokumentace.

Nákupní oddělení Skupiny Saint-Gobain mohou v určitých případech přistoupit k takovým krokům a opatřením, které budou nezbytné k zajištění řádného dodržování Charty dodavatelů, jako například k rozesílání dotazníků či provádění nebo zadávání specifických auditů přímo v provozovnách dodavatelů a subdodavatelů.

Skupina Saint-Gobain očekává od svých dodavatelů a subdodavatelů, že vhodným způsobem zajistí, aby je i jejich vlastní dodavatelé a subdodavatelé plně podpořili při dodržování zásad uvedených v této Chartě dodavatelů

Respektování práva na rozvoj

Dodavatelé musí zaručit svým zaměstnancům odpovídající životní úroveň.

Musí se aktivně podílet na rozvoji země, ve které provozují svou činnost a spolupracovat se všemi subjekty a organizacemi v souladu s požadavky této Charty dodavatelů.



Práva zaměstnance

V oblasti vztahů se zaměstnanci dodavatelé a subdodavatelé zákony a nařízení platné v zemích, v nichž působí, ale i normy stanovené Mezinárodní organizací práce, upravující práva zaměstnanců (zejména v oblasti sociálního zabezpečení, pracovní doby a podmínek, odměn či svobody sdružování).

Dodavatelé a subdodavatelé se konkrétně zavazují, že nikdy žádným způsobem, přímo ani prostřednictvím svých vlastních dodavatelů a subdodavatelů, nebudou využívat

- > nucené či nedobrovolné práce,
- > dětské práce,

Dodavatelé a subdodavatelé rovněž zajistí, aby jejich pracovní postupy a praktiky nepodporovaly jakoukoliv formu pracovní diskriminace.

Bezpečnost práce a ochrana zdraví při práci

Dodavatelé a subdodavatelé se zavazují k přijetí takových kroků, které zajistí odpovídající bezpečnost práce a ochranu zdraví při práci.

Ve vztahu k jejich činnosti to konkrétně znamená, že zavedou takovou politiku, která bude zaměřena na rozpoznání a prevenci rizik, ohrožujících především zdraví a bezpečnost:

- > svých zaměstnanců pracujících na plný i částečný úvazek;
- > zaměstnanců svých zákazníků a uživatelů svých výrobků;
- > zaměstnanců svých dodavatelů a subdodavatelů (pracujících na plný i částečný úvazek); a
- > komunit žijících v oblasti působnosti závodů společnosti.

Dodavatelé a subdodavatelé musí informovat Skupinu Saint-Gobain o všech rizicích spojených s jejich výrobky či aktivitami realizovanými v závodech Saint-Gobain.

Dále zajistí, aby i jejich zaměstnanci důsledně dodržovali zákony a nařízení v oblasti bezpečnosti práce a jednali v souladu se standardy zdraví a bezpečnosti Saint-Gobain, kdykoliv jsou pověřeni výkonem práce v závodech a provozech Skupiny Saint-Gobain. Tito zaměstnanci musí odpovědné osoby ze Saint-Gobain informovat o všech nehodách či rizicích, se kterými se při výkonu své činnosti setkají.

Závazky vůči životnímu prostředí

Dodavatelé a subdodavatelé musí zavést takové politiky a řídit/zlepšovat své výrobní procesy způsobem, který v maximální možné míře omezí negativní dopad na životní prostředí, a to v rámci celého životního cyklu produktů, které dodávají.

Konkrétně musí v rámci oblasti své působnosti vynaložit maximální úsilí k:



- > snižování negativního dopadu své činnosti na ekosystémy a biodiverzitu;
- > optimalizaci spotřeby přírodních zdrojů a energii;
- > snižování emisí skleníkových plynů, znečišťujících látek a těkavých organických látek; a
- > snižování množství vyprodukovaných odpadů a hledání řešení v oblasti recyklace a zpětného využití odpadů.

Dále se zavazují identifikovat a kvantitativně určit všechny významné environmentální aspekty svých činností, produktů a služeb. Musí zajistit zpětnou sledovatelnost surovin, komponent a materiálů nutných k výrobě produktů a poskytování služeb.

Dodavatelé mají vůči Saint-Gobain informační povinnost v souvislosti se svými produkty, především pro účely plnění požadavků vyplývajících z Environmentální politiky Skupiny Saint-Gobain (uhlíková stopa, hodnocení životního cyklu).

Dodavatelé a subdodavatelé musí podporovat a usilovat o vývoj a distribuci ekologicky nezávadných technologií a veškerou svou činnost zacílit na plnění výše uvedených cílů.


Závazky v oblasti plnění zákonných požadavků

Dodavatelé a subdodavatelé realizují svou činnost v přísné shodě s příslušnými národními i mezinárodními legislativními normami.

Konkrétně:

- > zakazují jakékoli jednání, které by mohlo narušit volnou soutěž či přístup na trh nebo vést k porušení příslušných zákonných předpisů v oblasti ochrany hospodářské soutěže,
- > odmítají jakoukoli formu aktivní či pasivní korupce v domácích či mezinárodních transakcích,
- > zdržují se jakýchkoli činností, které směřují k přímému či nepřímému zapojení jakéhokoli zaměstnance Saint-Gobain, s nímž udržují profesní vztahy, do svých obchodních záležitostí, ať už osobně či jakýmkoliv jiným způsobem.

Příloha C: Objednávka

	OBJEDNÁVKA		Číslo: 4530640103/CH0/2013
			Datum 18.03.2013 Závod 220
Saint-Gobain Sekurit ČR spol. s r.o. Horovice Pílaní Masarykova 1404 26801 HOROVICE ČESKÁ REPUBLIKA	Provozní doba skladu pro příjem materiálu: 6.00-14.30h Pondělí až pátek	Váš kontakt : Plasilova Lada Telefon: 420311541106 Fax: Číslo dodavatele 40967	

Při fakturaci uvádějte číslo nákupní objednávky jinak faktura nebude uhrazena.

Potvrďte nám prosím písemně objednávku na fax: +420 311 541 105 do tří dnů od obdržení, jinak bude objednávka brána za potvrzenou dle podmínek stanovených níže.

Strana: 1 / 1

<u>Incoterms:</u> DDP Dodávku zúčtoval odběratel <u>Platební podmínky:</u> během 75 dnů bez srážky	Milan Langer Horovice 761 26801 Horovice Telefon: 00420311512462 Fax: 00420311512462
---	---

Dodací adresa:
 Saint-Gobain Sekurit ČR spol. s r.o.
 Masarykova 1404
 26801 HOROVICE
 ČESKÁ REPUBLIKA

Fakturační adresa:
 Saint-Gobain Sekurit ČR spol. s r.o.
 Masarykova 1404
 26801 HOROVICE
 ČESKÁ REPUBLIKA

Korespondenční adresa pro zaslání faktur:
 Saint-Gobain Sekurit ČR spol. s r.o.
 Sokolovská 106
 57001 Lilomyšl
 ČESKÁ REPUBLIKA

Na základě našich "Všeobecných nákupních podmínek" a "Charty dodavatelů" objednáváme u Vás níže uvedené zboží nebo služby. Dodavatel je povinen se seznámit s těmito dokumenty na <http://www.saint-gobain-sekurit.cz/cz/pro-dodavatele/>.

U obalu dodejte "Prohlášení o splnění podmínek uvedení obalu na trh" a "Prohlášení o zajištění zpětného odběru" dle zákona č. 477/2001 Sb.

U chemických látek dodejte při první dodávce bezpečnostní list dle ES č. 1907/2006 (REACH).

Od 01.12.2010 zasílejte chemické látky s označením a balením výhradně dle nařízení CLP (ES) č.1272/2008.

Pokud je mezi dodavatelem a odběratelem uzavřena smlouva o jakosti, řídí se podmínky dodávky touto smlouvou.

Položka	Materiál	Datum dodání:	Množství	Měrná jednotka	Cena za jednotku CZK	Celková cena CZK
Dle cenové nabídky ze dne 12.3.2013.						
00010	GE1002 Úprava plošiny - výstup na plošinu RA20 Interní info: 0132751010	07.04.2013	1	PCS	12.890,00	12.890,00
	Nákupní žádanka Žadatel nováky Ass. 000008009707					

Validace SEKURIT: 	Celková hodnota bez daně (CZK) 12.890,00
--	--

Certificate / Zertifikat
 ISO 9001,14001,
 ISO 18001 BS8900
 VDA 6.1
 QS 9000

Bankovní účet:
 IBAN: CZK: CZ46 0100 0000 0077 6103 0257
 SWIFT: CZK: KOMBCZ33XXX
 IBAN: EUR: BE42001427302254
 SWIFT: EUR: GEBABEBB36A

<http://www.saint-gobain.com>
<http://www.saint-gobain-sekurit.com>
<http://www.saint-gobain-sekurit.cz>

IČO: 61856495
 DIČ: CZ61856495
 Obchodní rejstřík: Městský soud v Praze, odd. C,
 vl. 31670
 Jednatel: Ing. Martina Hasmanová

Příloha D – žádanka o nákup (skladová)

Saint Gobain Sekurit CR s.r.o

Stránka 1

Horovice Plant
Masarykova 1404
Tel:
Fax:

Nákupní pohledávka

ŽADATEL : GENERAL WARE VYTVOŘENO: GENERAL WAREnon r /

Č.pohledávky	NB0133642486
Datum tisku	29.04.2013
Hodina	15:57:14

Množství PR vybráno: 1

Materiál Závod	Popis	Mn. Jednotka	Datum dodá Cena/Jedno	Kód dodavate Město dodava Název dodava
PM2400510	CPS Stencil Re.Conc 1:25	2 1	06.05.13 472,53 CZK	40939 Praha 4 SITASERVIS s
CPS Stencil Re.Conc 1:25chem.látka č. 18				

Souč. net:

945,06 CZK

Ověření Od Žadatel		Ověření Od Validor (1)	
Ověření Od Validor (2)		Ověření Od Validor (3)	
Ověření Od Validor (4)		Ověření Od Validor (5)	

Žádanka o nákup (neskladová)

Saint Gobain Sekurit CR s.r.o

Stránka 1

Horovice Plant
Masarykova 1404
Tel:
Fax:

Nákupní pohledávka

ŽADATEL : CHRAMOSTAP VYTVORENO: CHRAMOSTAP / Maintenance

Č.pohledávky	NB0133773309
Datum tisku	29.04.2013
Hodina	08:51:47

Množství PR vybráno: 1

Materiál Závod	Popis	Mn. Jednotka	Datum dodá Cena/Jedno	Kód dodavate Město dodava Název dodava
GE0902 7009495	Tlumič hluku UC-QS-8H č.175611	10 Piece	10.05.13 88,6 CZK	40990 Praha 4 FESTO spol.

* Tlumič hluku pro ventilový terminál Norgren na RB20 na SL20.* Prosím o zavedení položky na sklad, objednáci hladina 2ks, objednáci množství 10ks.

Souč. net:

886,00 CZK

Ověření Od Žadatel		Ověření Od Validor (1)	
Ověření Od Validor (2)		Ověření Od Validor (3)	
Ověření Od Validor (4)		Ověření Od Validor (5)	

Abstrakt

Turková, H. *Efektivní nákup, prodej a kooperace podniků*. Bakalářská práce. Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 50 s., 2013

Klíčová slova: nákup, prodej, kooperace

Bakalářská práce je zaměřena na popis a analýzu oblasti nákupu, prodeje a kooperace ve zvolené firmě Saint-Gobain Sekurit ČR, spol. s r.o., zejména na oblast nákupu.

V úvodu je charakterizována zvolená společnost, její vznik, historie, základní informace o společnosti a čím se zabývá.

Teoretická část se prolíná s praktickou v celé práci, po charakterizování firmy následuje popis prodeje, kooperace a nákupu ve společnosti a podrobná analýza oblasti nákupu.

Na závěr práce jsou uvedeny návrhy na zlepšení nalezeného problému v oblasti nákupu a závěr celé práce.

Abstract

Turková, H. Effective purchase, sale and co-operation of the company. Bachelor thesis. Pilsen: Faculty of Economics, University of West Bohemia in Pilsen, 50 pp., 2013

Keywords: purchase, sales, co-operation

The thesis focuses on the description and analysis of the area of purchasing, sales and cooperation in selected company Saint-Gobain Sekurit ČR, spol. s r.o., in particular in the area of purchase.

In the introduction, is characterized by the company, its origin, history, basic information about the company and what it deals with.

The theoretical part is intertwined with practical work throughout, after characterizing the company followed by a description of the sales, purchase and cooperation within the company, and a detailed analysis of the area of purchasing.

At the conclusion of the work are given suggestions for improvement of the problem in relation to the purchase, and then close the whole work.