

VIŠJA STROKOVNA ŠOLA ACADEMIA,
MARIBOR

DIPLOMSKO DELO

Analiza nabave zdravil v grosističnem podjetju X za obdobje 2005–2008

Kandidat: Vanja Ajd

Študent študija ob delu

Številka indeksa: 11190122326

Program: Komercialist

Mentorica: Alenka Valcl, univ. dipl. ekon.

Mentorica v podjetju: Vlasta Vidovič, dipl. ekon.

Maribor, avgust 2010

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKEGA DELA

Podpisani Vanja Ajd z vpisno številko 11190122326, sem avtor diplomskega dela z naslovom:

Analiza nabave zdravil v grosističnem podjetju X za obdobje 2005–2008

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predloženo diplomsko delo izključno rezultat mojega dela;
- sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev, ki jih uporabljam v predloženem delu, navedena oz. citirana skladno s pravili Višje strokovne šole Academia;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del oz. misli kot moje lastno – kaznivo po Zakonu o avtorskih in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 16/2007; v nadaljevanju ZAPS), prekršek pa podleže tudi ukrepom VSŠ Academia skladno z njenimi pravili;
- skladno z 32.a členom ZAPS dovoljujem VSŠ Academia dajanje avtorskega dela na voljo javnosti – z objavo diplomskega dela na elektronskem mediju, tj. e- portalu šole.

V Bistrici ob Dravi, dne 20. 8. 2010

Podpis: Vanja Ajd

ZAHVALA

Najprej bi se rad zahvalil direktorju podjetju »X«, g. Donko Leopoldu, ki mi je omogočil ta velik korak v moji poklicni karieri- študij ob delu. Hvala mu, tako za finančni vložek, kakor tudi za vso informacijsko podporo.

Prav tako bi se zahvalil svoji mentorici v podjetju Vlasti Vidovič za nesebično zalaganje in vodenje pri nastajanju tega diplomskega dela.

Zahvala gre tudi profesorici Vanji Klančnik Kišasondi za vložen čas in trud, ki ju je porabila za lektoriranje in s tem izdatno pripomogla k končnemu videzu diplomskega dela.

Izredna zahvala gre osebju višje strokovne šole »Academia«, predvsem mentorici Alenki Valcl, univ. dipl. ekon. in mag. Mirjani Ivanuši za usmerjanje, vodenje in vso pomoč, ki mi je bila namenjena. Zavedam se, da so njuna velika strokovnost, neizmerna potrpežljivost in konstantna spodbuda le nekaj glavnih faktorjev, ki so mi pripomogli na poti do končnega cilja.

Posebna zahvala gre tudi moji družini, ki me je v celoti podpirala in verjela vame skozi ves študij. Upam, da bom končnim rezultatom tega študija vsaj malo upravičil njihovo zaupanje.

Na koncu bi se še enkrat iskreno zahvalil vsem Vam, tako omenjenim kot neomenjenim, tistim, ki ste verjeli vame in pa tudi tistim, ki to niste. Prav vsi Vi ste mi pomagali ob nastajanju te velike prelomnice v mojem življenju.

POVZETEK

Na podlagi koordinacije nabavne službe s preostalimi oddelki v podjetju (prodaja, računovodstvo, skladišče, transport...), učinkovitega izvajanja nabavne politike in dobrih odnosov z dobavitelji, nabava prispeva velik del k poslovni uspešnosti podjetja. Vendar mora ta koordinacija biti optimalna, saj le na takšen način podjetje prihrani čas in denar. Velikokrat se zgodi, da podjetje sprazni zaloge določenega zdravila pred naročilom (npr. v zimskem času zdravila pri gripi in prehladu), da se lahko potem nabavna služba pogaja za bistveno nižjo ceno in s tem uspešno izvaja nabavno politiko.

Ključne besede: zdravila, nabava, dobavitelji, stroški, skladišče.

ABSTRACT

With coordination of purchase department with other departments in company (sales, accounting, warehouse, transport etc.), efficient performance of purchase policy and good relations with suppliers, purchase department contributes to greater business success. This coordination has to be optimal because this is the only way that company can save time and money. It often happens that the company uses all stocks of specific medicine before purchase department makes next order (e.g. in winter time cold and flu medicine) so purchase department can negotiate a lower price and by that company performs good purchasing policy.

Key words: medicines, purchase, suppliers, costs, warehouse.

KAZALO

1	UVOD.....	8
1.1	Opredelitev problema.....	8
1.2	Namen, cilji in hipoteze.....	8
1.3	Predpostavke in omejitve.....	8
1.4	Predvidene metode dela.....	8
2	POJEM IN POMEN ZDRAVIL.....	10
2.1	Zdravila.....	10
2.2	Zakonodaja.....	11
3	POSTOPEK NABAVE ZDRAVIL V GROSISTIČNEM PODJETJU »X«.....	13
3.1	Predstavitev nabavne službe podjetja »X«.....	15
3.2	Operativno izvajanje nabave v podjetju »X«.....	17
4	ANALIZA NABAVE ZDRAVIL V GROSISTIČNEM PODJETJU »X« ZA OBDOBJE 2005-2008.....	19
4.1	Amoksiklav SOLVO625 mg.....	19
4.1.1	Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2007-2008.....	19
4.1.2	Analiza nabave po letih za obdobje 2005-2008.....	21
4.2	Aspirin PLUS C.....	22
4.2.1	Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2005-2008.....	22
4.2.2	Analiza nabave po letih za obdobje 2005-2008.....	25
4.3	Aspirin 500 mg.....	26
4.3.1	Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2005-2008.....	27
4.3.2	Analiza nabave po letih za obdobje 2005-2008.....	29
4.4	Claritine 10 mg.....	30
4.4.1	Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2005-2008.....	30
4.4.2	Analiza nabave po letih za obdobje 2005-2008.....	33
4.5	Letizen S 10 mg.....	33
4.5.1	Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2005-2008.....	34
4.5.2	Analiza nabave po letih za obdobje 2005-2008.....	37
4.6	Olynth HA.....	38
4.6.1	Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2007-2008.....	38
4.6.2	Analiza nabave po letih za obdobje 2005-2008.....	40
4.7	Operil.....	40
4.7.1	Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2005-2008.....	41
4.7.2	Analiza nabave po letih za obdobje 2005-2008.....	44
4.8	Reductil 10 mg.....	44
4.8.1	Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2005-2008.....	45
4.8.2	Analiza nabave po letih za obdobje 2005-2008.....	48
5	ZAKLJUČEK.....	49
6	LITERATURA IN VIRI.....	50
6.1	Literatura.....	50
6.2	Interni viri.....	50
6.3	Internetni viri.....	50

KAZALO GRAFOV

Graf 1: Nabava Amoksiklav SOLVO po posameznih mesecih za leto 2007.....	20
Graf 2: Nabava Amoksiklav SOLVO po posameznih mesecih za leto 2008.....	20
Graf 3: Nabava Amoksiklav SOLVO po posameznih letih za obdobje 2005-2008.....	21
Graf 4: Nabava Aspirin PLUS C po posameznih mesecih za leto 2005	22
Graf 5: Nabava Aspirin PLUS C po posameznih mesecih za leto 2006	23
Graf 6: Nabava Aspirin PLUS C po posameznih mesecih za leto 2007	24
Graf 7: Nabava Aspirin PLUS C po posameznih mesecih za leto 2008	24
Graf 8: Nabava Aspirin PLUS C po posameznih letih za obdobje 2005–2008	25
Graf 9: Nabava Aspirin 500 mg po posameznih mesecih za leto 2005.....	27
Graf 10: Nabava Aspirin 500 mg po posameznih mesecih za leto 2006.....	27
Graf 11: Nabava Aspirin 500 mg po posameznih mesecih za leto 2007.....	28
Graf 12: Nabava Aspirin 500 mg po posameznih mesecih za leto 2008.....	28
Graf 13: Nabava Aspirin 500 mg po posameznih letih za obdobje 2005–2008.....	29
Graf 14: Nabava Claritine 10 mg po posameznih mesecih za leto 2005.....	30
Graf 15: Nabava Claritine 10 mg po posameznih mesecih za leto 2006.....	31
Graf 16: Nabava Claritine 10 mg po posameznih mesecih za leto 2007.....	32
Graf 17: Nabava Claritine 10 mg po posameznih mesecih za leto 2008.....	32
Graf 18: Nabava Claritine 10 mg po posameznih letih za obdobje 2005–2008.....	33
Graf 19: Nabava Letizen S 10 mg po posameznih mesecih za leto 2005	34
Graf 20: Nabava Letizen S 10 mg po posameznih mesecih za leto 2006	35
Graf 21: Nabava Letizen S 10 mg po posameznih mesecih za leto 2007	35
Graf 22: Nabava Letizen S 10 mg po posameznih mesecih za leto 2008	36
Graf 23: Nabava Letizen S 10 mg po posameznih letih za obdobje 2005–2008.....	37
Graf 24: Nabava Olynth HA po posameznih mesecih za leto 2007.....	38
Graf 25: Nabava Olynth HA po posameznih mesecih za leto 2008.....	39
Graf 26: Nabava Olynth HA po posameznih letih za obdobje 2005–2008	40
Graf 27: Nabava Operil po posameznih mesecih za leto 2005.....	41
Graf 28: Nabava Operil po posameznih mesecih za leto 2006.....	42
Graf 29: Nabava Operil po posameznih mesecih za leto 2007	42
Graf 30: Nabava Operil po posameznih mesecih za leto 2008.....	43
Graf 31: Nabava Operil po posameznih letih za obdobje 2005–2008.....	44
Graf 32: Nabava Reductil 10 mg po posameznih mesecih za leto 2005	45
Graf 33: Nabava Reductil 10 mg po posameznih mesecih za leto 2006	46
Graf 34: Nabava Reductil 10 mg po posameznih mesecih za leto 2007	46
Graf 35: Nabava Reductil 10 mg po posameznih mesecih za leto 2008	47
Graf 36: Nabava Reductil 10 mg po posameznih letih za obdobje 2005–2008	48

KAZALO SLIK

Slika 1: Razsežnosti nabave	14
Slika 2: Povezanost nabavne službe z ostalimi funkcijami v podjetju	16
Slika 3: Logotip Amoksiklav SOLVO	19
Slika 4: Aspirin PLUS C	22
Slika 5: Aspirin 500 mg.....	26
Slika 6: Claritine 10 mg.....	30
Slika 7: Letizen S 10 mg	34
Slika 8: Olynth HA.....	38
Slika 9: Operil.....	41
Slika 10: Reductil 10 mg	45

1 UVOD

1.1 *Opredelitev problema*

Trgovci na debelo dajejo v današnjem času vedno večji pomen nabavi, saj se lahko pri dobrih pogajanjih za ceno večjih količin prihrani zelo veliko denarja. Zaradi tega so za veletrgovine oziroma grosistična podjetja izjemnega pomena dobri odnosi z dobavitelji oz. s proizvajalci. Prav tako je proces nabave zapleten logistični proces, ki je preko nabavne službe povezan s preostalimi oddelki v podjetju in zahteva natančno koordinacijo vseh vpletenih za optimalno izvajanje (vodstvo, finance, skladišče, vozni park ...).

1.2 *Namen, cilji in hipoteze*

Namen diplomskega dela je podrobna preučitev nabave zdravil, analiza procesa nabave na primeru osmih zdravil v grosističnem podjetju X ter seznanitev z zakonskimi predpisi, ki to področje urejajo.

Cilji diplomskega dela so naslednji:

- predstaviti nabavo zdravil v grosističnem podjetju X;
- kritično analizirati proces nabave zdravil na primeru osmih zdravil v grosističnem podjetju X med leti 2005–2008;
- predstaviti zakonodajo s področja nabave zdravil.

Osnovne hipoteze:

H1: Nabava je tesno povezana z vsemi preostalimi oddelki v organizaciji.

H2: Nabava zdravil, ki pomagajo pri gripi in prehladu, se poveča v zimskem času.

1.3 *Predpostavke in omejitve*

Omejitvi pri izdelavi diplomskega dela sta naslednji:

- diplomsko delo bo temeljilo na konkretnem primeru podjetja, ki izvaja proces nabave zdravil;
- omejen dostop do vseh zelenih podatkov in informacij podjetja.

1.4 *Predvidene metode dela*

Vsebina diplomskega dela zajema teoretični in praktični del, v katerem bo uporabljen analitični pristop raziskovanja.

V teoretičnem delu bodo uporabljene naslednje metode:

- metoda kompilacije – postopek povzemanja stališč in spoznanj drugih avtorjev o tematiki nabave;
- metoda komparacije – primerjava pridobljenih podatkov s teoretičnimi koncepti glede nabave;
- metoda klasifikacije – definiranje pojmov, vezanih na tematiko nabave.

Praktični del bo zajemal analitični pristop, v okviru katerega je pomembna metoda analize in sinteze. Zbiranje podatkov bo obsegalo študij in analizo literature z omenjenega področja raziskave domačih in tujih avtorjev, iskanje gradiva preko spleta in študij internih podatkov podjetja. Praktični del se bo navezoval na razgovore z zaposlenimi, ki sodelujejo pri nabavi zdravil in upravljajo z zalogami, ter analizo podjetja.

2 POJEM IN POMEN ZDRAVIL

Poglavje zajema pojem zdravil ter zakonodajo, ki velja v Republiki Sloveniji na tem področju glede prometa z zdravili na debelo in umika oporečnega zdravila iz prometa.

Področje zdravil ureja in spremlja cela vrsta predpisov, zakonov, standardov, priporočil in smernic. Vse strožja je tudi dokumentiranost in nadzor proizvodnih procesov, skladiščenj in registracije zdravil. Z razvojem farmacevtske industrije in s tem tudi zdravil se je vse bolj povečeval pomen državnih institucij, ki so povezane v farmacevtsko industrijo. Države imajo svoje urade, ki skrbijo za nadzor nad proizvodnjo, registracijo in prodajo zdravil. Najbolj znana sta ameriška FDA (Food and Drug Administration) in evropska EMEA (European Agency for the Evaluation Medical Products) (Vidovič, 2009, 16).

V Sloveniji se s tem ukvarja Javna agencija RS za zdravila in medicinske pripomočke (JAZMP), ki je bila ustanovljena 17. februarja 2004 in je s prevzemom novih dejavnosti ter prestrukturiranjem nastala iz nekdanjega Urada RS za zdravila. Agencija je nacionalni pristojni organ za obe vrsti zdravstvenih izdelkov in je hkrati del evropske regulatorne strukture. Regulatorni proces poteka trajno in je povezan s procesom razvoja zdravil v farmacevtski industriji, ki traja več let, pa tudi z njihovim trženjem, ki je samo v EU vsako leto vreden približno 80 milijard evrov (Bukač, 2005, 19).

2.1 Zdravila

V 5. členu Zakona o zdravilih (ZZdr-1), ki je bil objavljen v Uradnem listu RS št. 31, z dne 24. marec 2006, je zdravilo opredeljeno kot vsaka snov ali kombinacija snovi, ki so predstavljene z lastnostmi za zdravljenje ali preprečevanje bolezni pri ljudeh in živalih. Za zdravilo velja tudi vsaka snov ali kombinacija snovi, ki se lahko uporablja pri ljudeh ali živalih ali se daje ljudem ali živalim z namenom, da bi se ponovno vzpostavile, izboljšale ali spremenile fiziološke funkcije preko farmakološkega, imunološkega ali presnovnega delovanja ali da bi se določila diagnoza.

Ta snov je lahko (5. člen ZZdr-1 Uradni list RS št. 31/2006):

- človeškega izvora (človeška kri, krvni pripravki in krvni izdelki);

- živalskega izvora (živali, deli organov, živalski izločki, strupi, izvlečki in krvni izdelki);
- rastlinskega izvora (rastline, deli rastlin, rastlinski izločki in izvlečki);
- mikrobnega izvora (celi mikroorganizmi in njihove sestavine);
- kemičnega izvora (elementi, kemične snovi, ki se nahajajo v določeni obliki v naravi in kemični izdelki, pridobljeni s kemično spremembo ali sintezo);
- pridobljena z biotehnološkimi postopki.

Zdravila, ki se uporabljajo za zdravljenje (Kladnik Jenuš, 2006, 10):

- zdravila, s katerimi se bolezen ozdravi – odstrani se vzrok bolezni (antibiotiki);
- zdravila, ki delujejo supresivno – zaustavijo razvoj bolezni, čeprav ne vplivajo na njen vzrok (imunosupresivi, imunostimulansi);
- zdravila, ki nadomestijo tiste učinkovine, ki jih organizmu primanjkuje (vitamini);
- zdravila, ki ublažijo simptome, ne vplivajo pa na potek in vzrok bolezni (analgetiki, diuretiki).

2.2 Zakonodaja

Promet z zdravili na debelo je opredeljen v 73. členu ZZdr-1 Uradnega lista RS št. 31 »(1) Veletrgovci z zdravili smejo kupovati zdravila le pri pravnih in fizičnih osebah, ki imajo dovoljenje za opravljanje dejavnosti izdelave ali prometa z zdravili na debelo. (2) Veletrgovci z zdravili smejo prodajati zdravila le pravnim in fizičnim osebam, ki imajo dovoljenje za opravljanje dejavnosti prometa z zdravili na debelo ali drobno, ter lekarnam.«

Pogoji za promet z zdravili za veletrgovce so jasno opredeljeni v 74. členu (ZZdr-1) Uradnega lista RS št. 31. Veletrgovec, ki želi opravljati dejavnost prometa z zdravili, mora imeti primerno število s pogodbo zavezanih strokovnjakov, ki imajo univerzitetno izobrazbo farmacevtske smeri in po potrebi tudi strokovnjake drugih ustreznih smeri. Med temi strokovnjaki je potrebno določiti odgovorno osebo za sprejem, shranjevanje, izdajo in transport zdravil ter pregled dokumentacije, ki omogoča sledljivost zdravil. Veletrgovec mora tudi razpolagati z ustreznimi prostori in s potrebno opremo glede na vrsto zdravil, s katerimi izvajajo promet na debelo. Prav tako je potrebno voditi ustrezno dokumentacijo na način, ki omogoča takojšnji umik zdravila iz prometa in reševanje reklamacij ter organizirajo delo v skladu z načeli dobre distribucijske prakse. Pogoj je tudi zagotovitev stalnega in ustreznega izbora zdravil, s katerim veletrgovec zadošča zahtevam določenega geografskega območja in v ustrezno kratkem času dostavlja zahtevane dobave celotnemu zadevnemu območju.

Zdravilo je lahko v prometu (17. člen ZZdr-1 Uradni list RS št. 31),:

- če ima dovoljenje za promet v skladu z Zakonom o zdravilih (ZZdr-1) ali po centraliziranem postopku v skladu s predpisi Evropske unije;
- če na podlagi zahteve zdravnika klinike oziroma inštituta na njegovo osebno odgovornost organ, pristojen za zdravila, to dovoli za potrebe posameznega bolnika;
- če organ, pristojen za zdravila, začasno dovoli promet zdravila, ki je brez dovoljenja za promet, v izrednih primerih (infekcije, zastrupitve, sevanja in podobno) ali iz drugih razlogov, ki so v interesu varovanja javnega zdravja.

Imetnik dovoljenja za promet z zdravilom mora umakniti oporečno zdravilo iz prometa oziroma izvesti druge potrebne ukrepe in o svojih aktivnostih sproti in brez odlašanja obveščati organ, pristojen za zdravila. Imetnik dovoljenja za promet z zdravilom mora prav tako takoj obvestiti pristojne organe držav članic EU, v katerih je zdravilo v prometu, o vseh ukrepih glede umika zdravila iz prometa ali začasnega odvzema oziroma odvzema dovoljenja za promet z zdravilom, skupaj z razlogi za tako ukrepanje, če je to v zvezi z učinkovitostjo zdravila ali varovanjem javnega zdravja. Organ, pristojen za zdravila, spremlja in po potrebi usmerja aktivnosti imetnika dovoljenja za promet z zdravilom v zvezi z ukrepi v primerih neustrezne kakovosti zdravil in sporoča v mednarodni sistem hitrega obveščanja. Prav tako organ, pristojen za zdravila, takoj obvesti Evropsko agencijo za zdravila, če gre za ukrepe, ki lahko vplivajo na varovanje javnega zdravja v državah članicah EU, po potrebi pa tudi Svetovno zdravstveno organizacijo (WHO). Natančnejši postopek ukrepanja ob neustrezni kakovosti zdravil predpiše pristojni minister (Vidovič, 2009, 19).

3 POSTOPEK NABAVE ZDRAVIL V GROSISTIČNEM PODJETJU »X«

Ekonomski pisci ugotavljajo, da je bila nabavna dejavnost dolgo zapostavljena. Šele ob naraščajoči konkurenci so podjetja uvidela, da so v nabavi velike rezerve za znižanje stroškov, ker pomeni poraba materiala velik odstotek proizvodne vrednosti. Nabavna logistika skrbi za oskrbo poslovnega sistema s potrebnim blagom v ustrezni količini in kakovosti. Z blagom se pri tem misli na surovine, materiale, polproizvode in proizvode, ki jih poslovni sistem potrebuje za izvedbo proizvodnega programa. Blago mora biti podjetju dostavljeno ob pravem času, na pravem mestu in z ekonomsko upravičenimi stroški (Logožar, 2005, 100).

Osnovne naloge in odgovornosti nabave so (Kotler, 1998, 676):

- prispevek h kontinuiteti osnovnih dejavnosti podjetja (material in storitve morajo biti pravočasno na voljo glede na potrebe notranjih odjemalcev; učinkovita nabava zahteva jasno opredeljen položaj odjemalca in storitve nabavnega oddelka),
- nadzorovanje in zmanjševanje stroškov nabave (neposredne materialne stroške je mogoče znižati s pritiskom na dobavitelja, z aktivno raziskavo trga dobaviteljev, zamenjavo dobavitelja, iskanjem substitutov in različnih variant izvedbe),
- zmanjšanje strateškega tveganja podjetja (kadar je le mogoče, naj bi se podjetje izogibalo preveliki odvisnosti od peščice dobaviteljev; treba je preprečiti in omejiti možnost nastanka »ujetih« nabavnih položajev, pri čemer je pomembna dostopnost do zanesljivih dobaviteljev, saj sta visoka stopnja kakovosti in pravočasna dostava pogosto pomembnejši od cene),
- prispevek k inovacijam izdelkov in izdelavnega procesa (dobavitelji so pogosto vir novih materialov in proizvodnih tehnologij na področju avtomatizacije in strojegradnje je tehnološki razvoj izredno hiter in zahteva stalno spremljanje novitet in izobraževanje),
- zunanja predstavitev podjetja (podoba podjetja delno določa tudi njegova politika in njeno izvajanje v praksi; okrepiti je potrebno tudi stike z javnostjo, le-to lahko opredelimo kot katerokoli skupino, ki se dejansko ali potencialno zanima oziroma vpliva na sposobnost podjetja, da doseže svoje cilje).

Nabavna služba ima velik vpliv na nemoten proizvodni proces in na uspešnost podjetja. Z uspešnim opravljanjem svojih nalog in doseganjem ciljev nabava zagotavlja podjetju preskrbo s surovinami, z izdelavnim materialom, s storitvami in z drugimi dobrinami, ki jih podjetje

potrebuje za nemoteno delovanje. Ravno tako je naloga nabave, da zagotovi kakovostne dobavitelje, ki dobavljajo materiale zahtevane kakovosti ob dogovorjenem času. Nabava s svojim delovanjem vpliva tudi na uspešnost podjetja. Z raziskovanjem nabavnih trgov, izbiranjem zanesljivih dobaviteljev in uspešnimi pogajanjmi z njimi, z ustvarjanjem dolgoročnih partnerskih odnosov z dobavitelji, z minimiziranjem nabavnih stroškov ter stroškov zalog in podobno, lahko nabava vpliva na racionalizacijo poslovanja podjetja in s tem neposredno in posredno vpliva na poslovni izid podjetja. Velik pomen pri nabavnem procesu ima tudi sodelovanje z drugimi službami v podjetju. Za učinkovito poslovanje podjetja mora biti zagotovljeno dobro sodelovanje in komuniciranje med različnimi službami. Za učinkovito in čim hitrejšo izvedbo nabavnega procesa mora nabava sodelovati s prodajno službo, z logističnim centrom, s proizvodnimi obrati, z razvojnim oddelkom, s sektorjem za upravljanje kakovosti, sektorjem za ekonomiko in informatiko, skladiščno službo in z drugimi (Klasinc, 2009, 22).



Slika 1: Razsežnosti nabave

Vir: Van Weele, 1998, 58

Slika 1 prikazuje prepletenost nabavne funkcije v organizaciji. Nabavna funkcija ima več razsežnosti, kar pomeni, da je tesno povezana z vsemi preostalimi oddelki v organizaciji (prodaja, skladiščenje, transport ...). Oddelek nabave mora najprej optimizirati količino izdelkov ali materiala, ki ga lahko skladišči. Nato mora opredeliti kaj in koliko materiala potrebuje. Ko je znan seznam in količina naročila, je na vrsti iskanje primernih dobaviteljev. Potrebno je voditi evidence dobaviteljev in spremljati, kako dobro izpolnjujejo naročila (ali prihaja do zamud pri dostavi ali je naročilo v celoti dostavljeno ...). Na podlagi evidence dobaviteljev se potem izberejo najboljši ponudniki, ki morajo poslati ponudbo. Nato podjetje

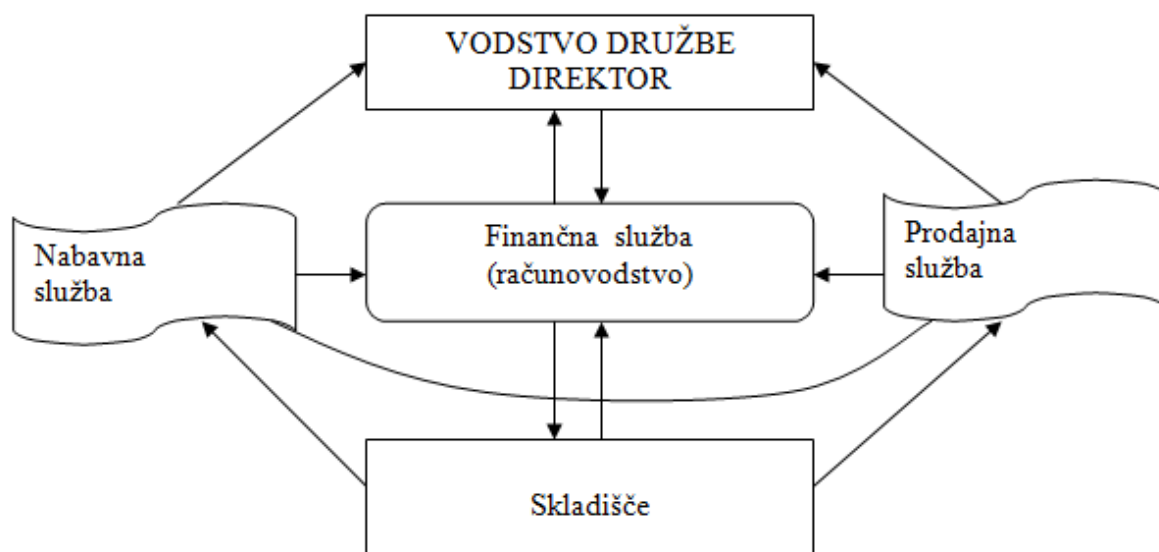
na podlagi prispelih ponudb izbere končnega dobavitelja, s katerim se na koncu pogaja za nižjo ceno.

3.1 Predstavitev nabavne službe podjetja »X«

Podjetje »X« ima 57 zaposlenih in spada med srednje velike gospodarske družbe. Po številu zaposlenih sodi med srednje velika podjetja, po prometu pa med velika podjetja. Podjetje je na podlagi razvrstitve po standardni klasifikaciji dejavnosti uvrščeno med gospodarske družbe »trgovina na debelo s farmacevtskimi izdelki«, kar je tudi njegova osnovna dejavnost. Registrirano je še za trgovanje na debelo s kemikalijami in z medicinskimi pripomočki. V njegovi dejavnosti je še cestno tovorni promet. Podjetje že več kot trideset let oskrbuje lekarne, bolnišnice, zdravstvene zavode in veterinarske ustanove po Sloveniji z zdravili, zdravstvenim materialom, medicinskimi pripomočki in dentalnimi ter s kozmetičnimi izdelki (Podjetje »X«, 2008, 7).

Podjetje nima lastne finančne službe. Zaposleni so odgovorni za pravilno posredovanje vseh potrebnih računovodskih listin izvajalcu računovodenja. Odgovorni so tako za vsebinsko kot formalno pravilnost posredovanih računovodskih listin, hranjenje listin, evidenc in poročil v njihovem arhivu (Podjetje »X«, 2009, 4).

V organizacijski strukturi podjetja je nabava samostojni oddelek, ki je odgovoren vodstvu družbe (direktorju). Vsekakor mora nabava delovati v sožitju z ostalimi funkcijami v podjetju. Medsebojne interakcije in čim boljši pretok informacij so nujni za ohranjanje konkurenčne prednosti podjetja. Povezanost nabavne službe z ostalimi funkcijami v družbi je prikazana na sliki 2:



Slika 2: Povezanost nabavne službe z ostalimi funkcijami v podjetju
Vir: Podjetje »X«, 2009, 9

Podjetje »X« dosega velik del poslovne uspešnosti že v nabavi z učinkovitim izvajanjem nabavne politike. V nabavi se nahaja pomemben vir dobička, saj ima nabava veliko večji vpliv na dobiček kot prodaja.

Nabavno poslovanje v družbi je organizirano centralizirano. Prednosti centralizirane nabave, ki jih v podjetju poudarjajo, so (Podjetje »X«, 2009, 25):

- večja učinkovitost,
- enoten nastop podjetja do dobaviteljev,
- večja produktivnost v nabavi zaradi specializacije in boljšega poznavanja trgov,
- večja informiranost o stanju na nabavnem trgu.

Da bi dosegali optimalne uspehe v nabavi, morajo imeti zaposleni visoko stopnjo znanj in spretnosti poslovnega komuniciranja. Temeljni predpogoji za uspešno vodenje nabavnega razgovora in uspeh v nabavi so (Šmid, 2003, 3):

- javna strategija in cilji nabave v podjetju,
- suvereno obvladovanje nabavnega trga (ponudnikov),
- natančno poznavanje vseh konkurenčnih prednosti blaga,
- strokovno poznavanje tehničnih standardov kakovosti predmeta nabave,
- temeljna priprava na nabavni razgovor in pogajanje,

- ustrezne organizacijske rešitve v podjetju, nadzor in jasne odgovornosti ter pooblastila oddelka in vodje,
- ustrezna pooblastila in naloge nabavnega osebja v podjetju.

3.2 Operativno izvajanje nabave v podjetju »X«

Kadrovska služba skupaj z direktorjem in vodjo nabave določi letni načrt izobraževanja in usposabljanja, ki vsebuje osebe in vsebino usposabljanja. Usposabljanje in izobraževanje je namenjeno zaposlenim na osnovi potreb in poteka na tečajih, seminarjih, kongresih in simpozijih (Podjetje »X«, 2008, 40).

Velik pomen pri nabavnem procesu ima sodelovanje z drugimi službami v podjetju. Za učinkovito poslovanje podjetja mora biti zagotovljeno dobro sodelovanje in komuniciranje med različnimi službami. Za učinkovito in čim hitrejšo izvedbo nabavnega procesa mora nabava sodelovati s prodajno službo, z logističnim centrom, s proizvodnimi obrati, z razvojnim oddelkom, s sektorjem za upravljanje kakovosti, sektorjem za ekonomiko in informatiko, skladiščno službo in z drugimi (Klasinc, 2009, 22).

Nabavni proces v podjetju »X« poteka v naslednjih fazah:

- ugotavljanje potreb po naročilu,
- naročanje,
- potrditev naročila,
- sprejem izdelkov,
- kontrola prejetih računov,
- evidenca in arhiviranje.

Nabavna služba tesno sodeluje z naslednjimi poslovnimi funkcijami:

- prodajno,
- kadrovsko,
- skladiščno,
- finančno in računovodsko.

Za optimizacijo nabave v podjetju poteka tesno sodelovanje nabavne in finančno-računovodske službe; in sicer:

- pri načrtovanju potrebnih finančnih sredstev za nabavo,
- pri določanju prioritete plačil,
- pri dnevni predaji pregledanih računov,
- pri sestavi mesečnega obračuna nabave,
- pri upravljanju z zalogami,
- pri zagotavljanju kakovosti v nabavi.

Podjetje mora natančno določiti, kdo je pristojen za izdajo zahtevka nabavni službi, da naroči določeno vrsto materiala. V proizvodnem podjetju je to lahko (Klasinc, 2009, 13–14):

- skladiščnik, ko ugotovi, da se je zaloge znižala do določenega minimuma,
- vodja proizvodnje glede na potrebe na določenem projektu v proizvodnji,
- zaposleni v projektivnem biroju, ki naročajo predvsem namenski material na določen nalog v skladu z zasnovami projekta, za katerega so zadolženi.

Zahtevek se nabavi posreduje z nabavnim nalogom, ki mora obvezno vsebovati naslednje podatke (Kotnik, 1990, 23):

- naročnik – notranji odjemalec (oddelek, ime in priimek),
- datum,
- predvideni dobavni rok,
- označba naloga, ki je osnova za zbiranje stroškov na končnem izdelku,
- predmet,
- količina,
- predvideni dobavitelj (v kolikor so predhodno že s strani projektivnega biroja pridobljene ponudbe),
- podpis direktorja ali od njega pooblaščen osebe.

Sodelovanje nabavne in skladiščne funkcije se kaže v nenehnem sodelovanju zaposlenih v nabavi in z odgovornimi v skladišču na prevzemu blaga. Tam se nato opravi kartonski in količinski sprejem, količinski in kakovostni pregled certifikatov, vnos podatkov ter razporeditev izdelkov na določene lokacije v skladišči (Podjetje »X«, 2008, 18).

4 ANALIZA NABAVE ZDRAVIL V GROSISTIČNEM PODJETJU »X« ZA OBDOBJE 2005-2008

Poglavje vsebuje kratko predstavitev posameznih zdravil in analizo le-teh za obdobje med letoma 2005–2008. Mesečnim analizam sledi skupna analiza po letih.

4.1 Amoksiklav SOLVO 625 mg

Tablete Amoksiklav SOLVO proizvaja Lek in se uporabljajo kot peroralna suspenzija. Spadajo v skupino betalaktamskih antibiotikov in so zaviralci laktamaz beta (http://ivz.arhiv.over.net/knjiznica/arhiv/reg_zdravil/PDA/132.HTM, dne 26. 5. 2010).

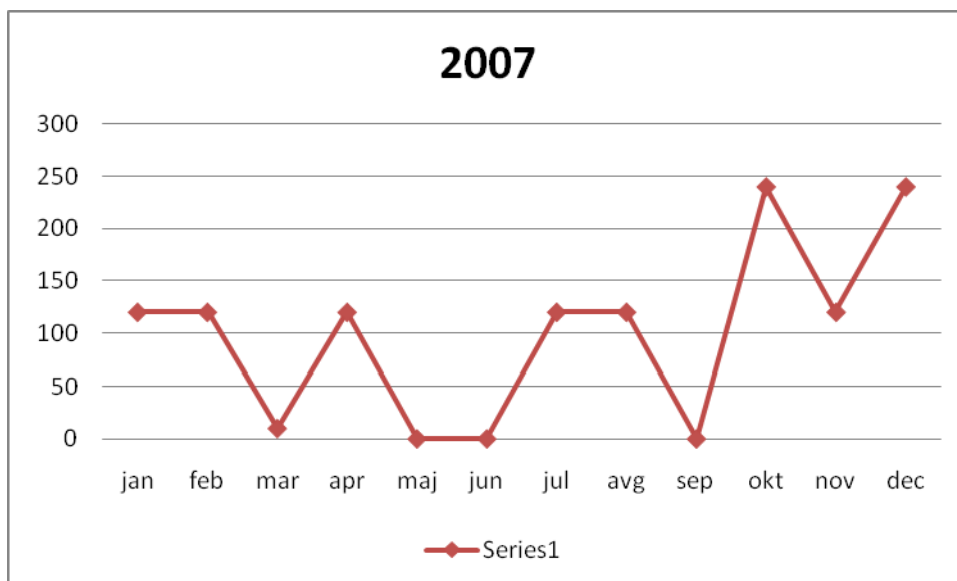


Slika 3: Logotip Amoksiklav SOLVO
Vir: <http://www.zd-mb.si/>, dne 26. 5. 2010

Tablete imajo vonj po ananasu in okus tropskega sadja. Bolnik raztopi tableto Amoksiklav SOLVO v ustih ali manjši količini vode (<http://www.zd-mb.si/>, dne 26. 5. 2010).*

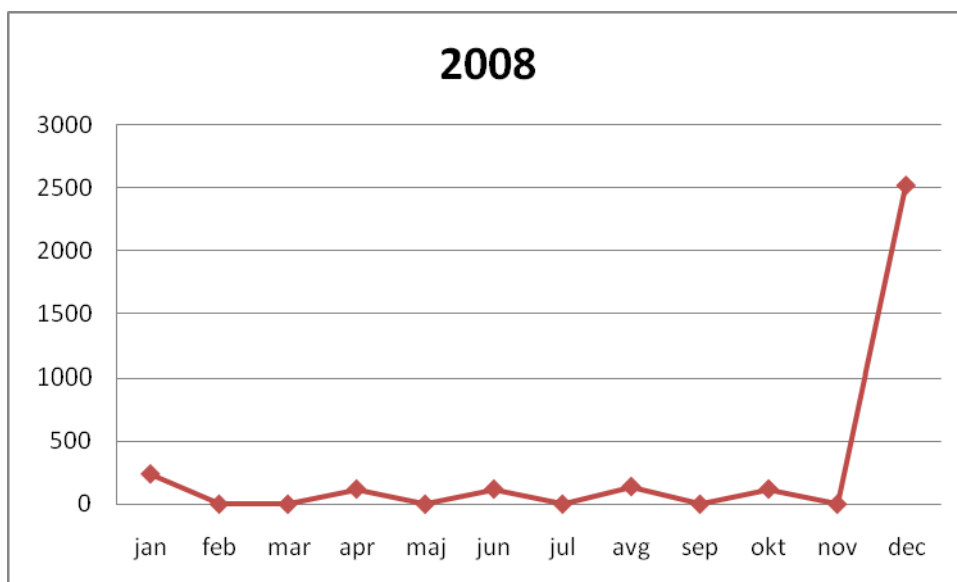
4.1.1 Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2007-2008

Tablete Amoksiklav SOLVO so prišle na tržišče leta 2007, zato bo analiza nabave zajemala zgolj leti 2007 in 2008.



Graf 1: Nabava Amoksiklav SOLVO po posameznih mesecih za leto 2007
Vir: Podjetje »X«, 2009

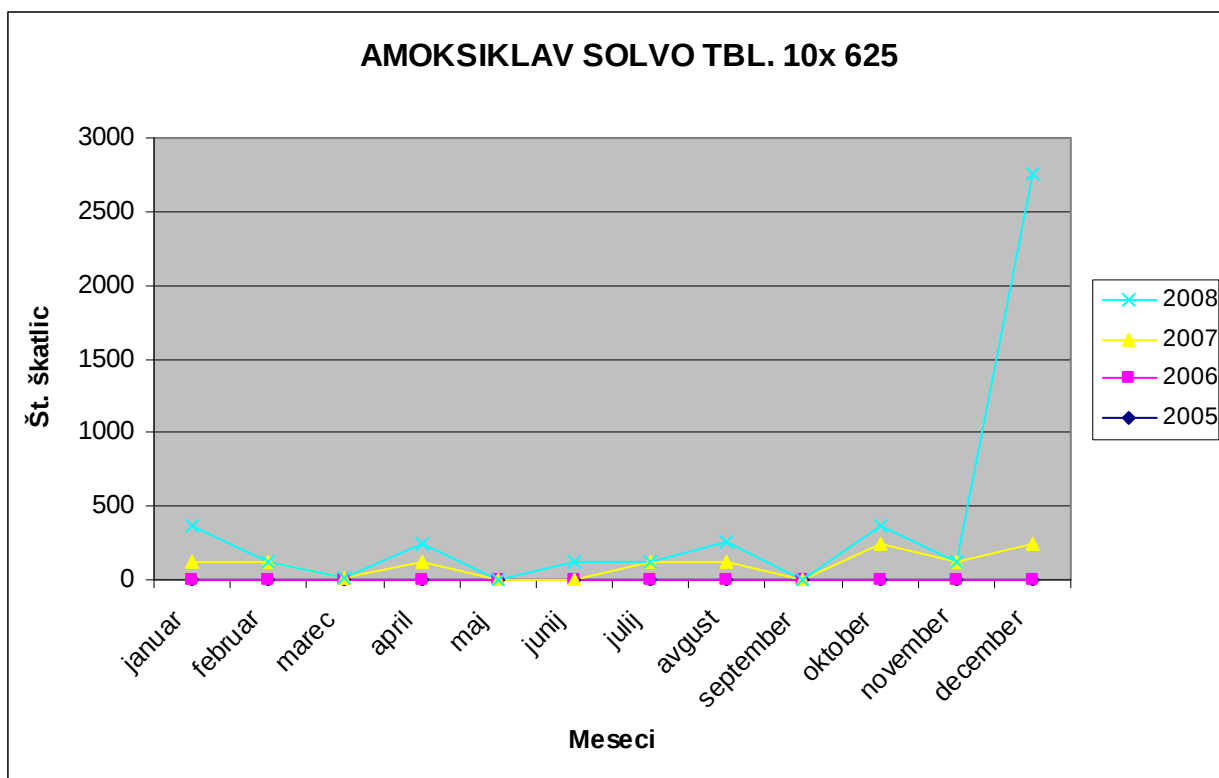
Graf 1 prikazuje nabavo tablet Amoksiklav SOLVO po posameznih mesecih za leto 2007. V letu 2007 so v podjetju »X« nabavili 1210 škatlic tablet. Največ škatlic je bilo naročenih v oktobru in decembru; in sicer 240 škatlic ter najmanj maja in junija, ko niso naročili nobenih. Največkrat pa je bilo naročenih 120 škatlic; in sicer januarja, februarja, aprila, julija, avgusta in novembra.



Graf 2: Nabava Amoksiklav SOLVO po posameznih mesecih za leto 2008
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 2 prikazuje nabavo tablet Amoksiklav SOLVO po posameznih mesecih za leto 2008. V letu 2008 so v podjetju »X« nabavili 3260 škatlic. Največ škatlic je bilo nabavljenih v mesecu decembru (2520 škatlic). V letu 2008 je bilo kar šest mesecev (februar, marec, maj, julij, september in november), ko podjetje ni naročilo teh tablet. V preostalih mesecih je nabava nihala med 120 in 240 škatlicami.

4.1.2 Analiza nabave po letih za obdobje 2005-2008



Graf 3: Nabava Amoksiklav SOLVO po posameznih letih za obdobje 2005-2008
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 3 prikazuje nabavo tablet po posameznih letih za obdobje 2005–2008. Ker je zdravilo dokaj novo na tržišču, so na razpolago zgolj podatki za dve leti. Iz grafa lahko ugotovimo, da se je nabava tablet v letu 2008 zelo povečala. Največ tablet je podjetje nabavilo v letu 2008, ko so nabavili 3260 škatlic. Kljub kratkemu obdobju zdravila na tržišču lahko trdimo, daje bila prodaja le-tega največja v zimskem času.

4.2 Aspirin PLUS C

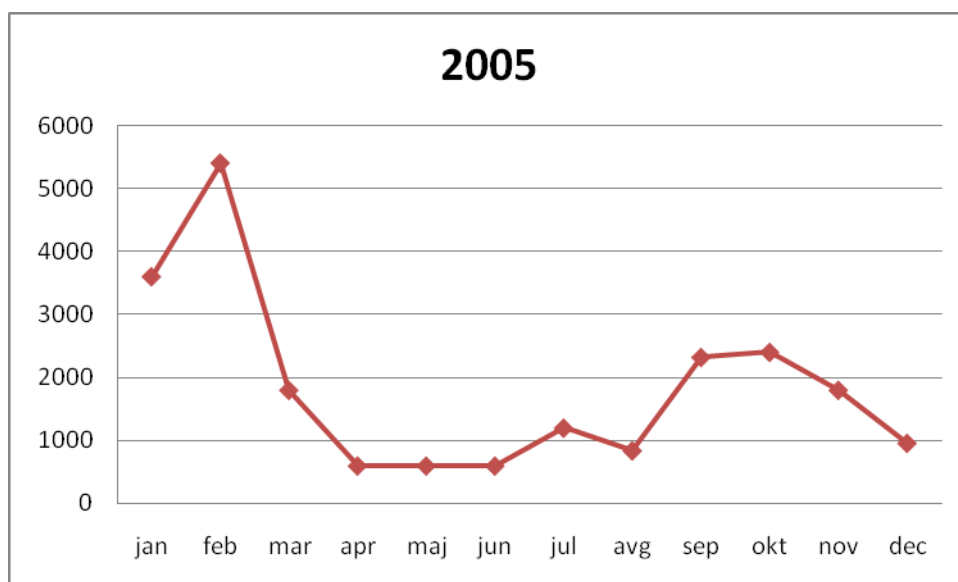
Aspirin plus C se uporablja za simptomatsko lajšanje glavobola, zobobola, vnetega grla, bolečin v hrbtu, bolečin med menstruacijo, bolečin v mišicah in sklepih, blagih artritiskih bolečin ter za simptomatsko lajšanje bolečin in zniževanje zvišane telesne temperature pri prehladu ali gripi. Acetilsalicilna kislina lajša bolečine, znižuje zvišano telesno temperaturo in deluje protivnetno. Vitamin C povečuje odpornost organizma pri infekcijskih boleznih in telesnem naporu (<http://www.najlekarna.si/>, dne 22. 5. 2010).*



Slika 4: Aspirin PLUS C

Vir: <http://www.vfg.ag/artikelbilder/5300975.jpg>, dne 22. 5. 2010

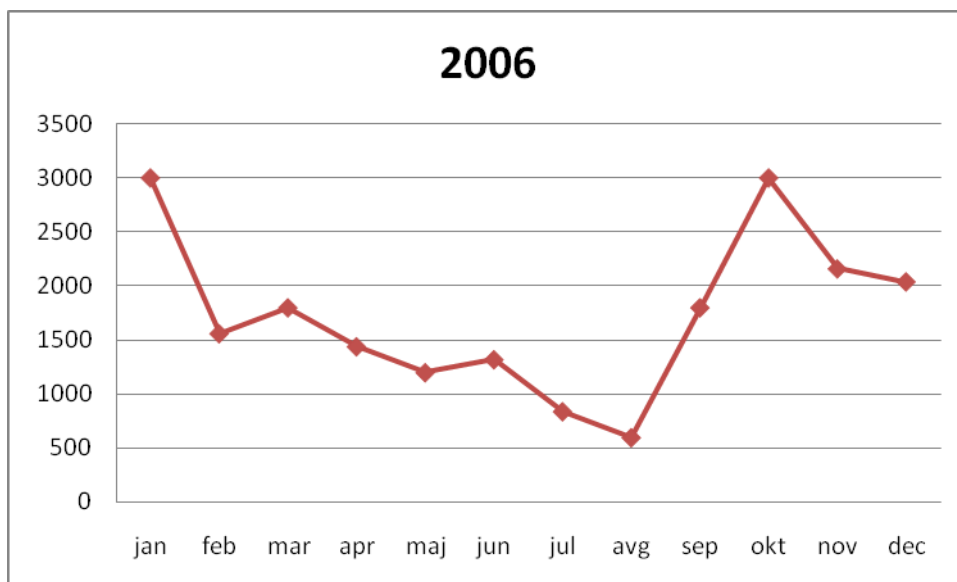
4.2.1 Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2005–2008



Graf 4: Nabava Aspirin PLUS C po posameznih mesecih za leto 2005

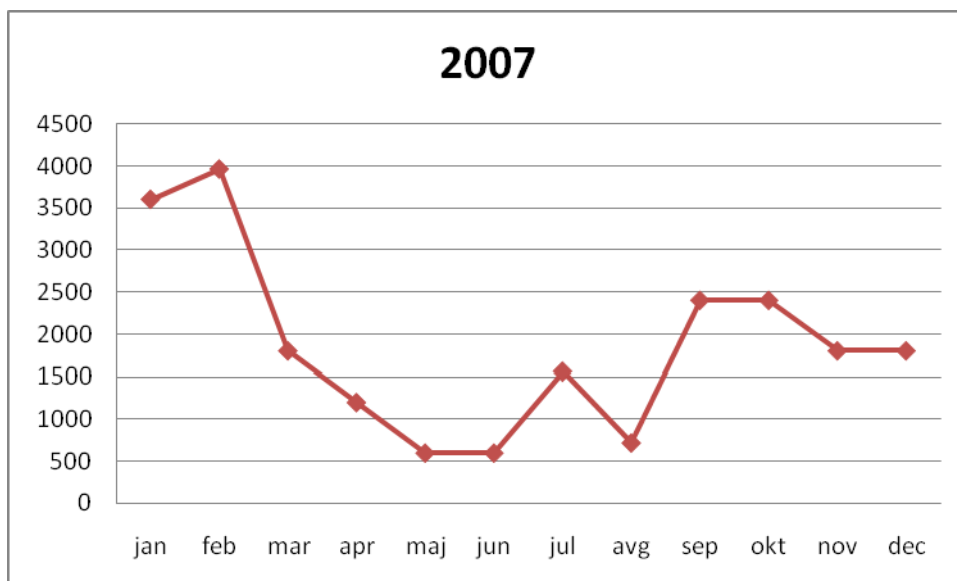
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 4 prikazuje nabavo zdravila po posameznih mesecih za leto 2005. V letu 2005 so v podjetju »X« nabavili 22120 škatlic tega zdravila. Največ škatlic je bilo naročenih v mesecu februarju; in sicer jih je bilo 5400. Najmanj škatlic je bilo naročenih v aprilu, maju in juniju, saj je takrat nabava znašala zgolj 600 škatlic na posamezni mesec.



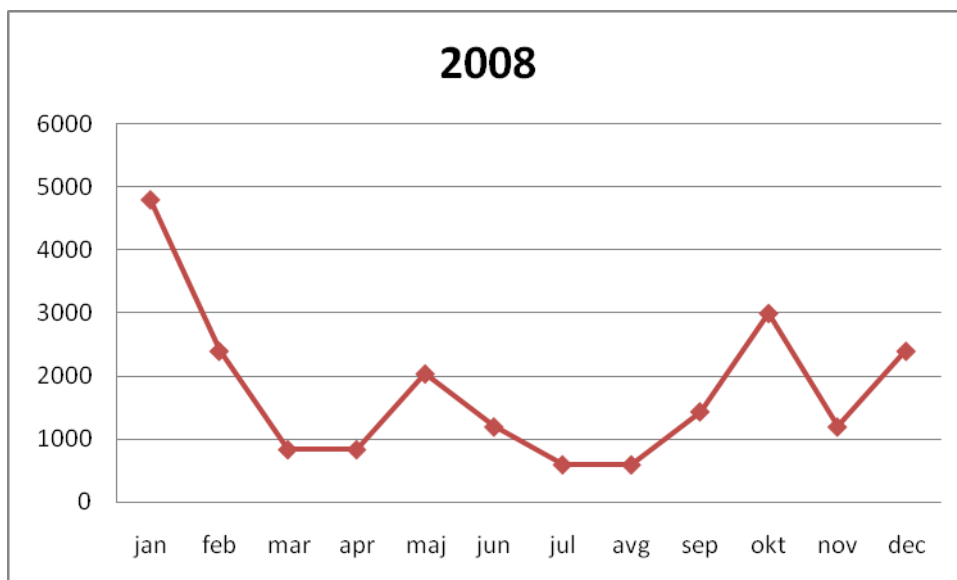
Graf 5: Nabava Aspirin PLUS C po posameznih mesecih za leto 2006
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 5 prikazuje nabavo zdravila po posameznih mesecih za leto 2006. V letu 2006 so v podjetju »X« nabavili 20760 škatlic tega zdravila. Največ škatlic je bilo naročenih v januarju in oktobru, ko je nabava za vsak mesec znašala 3000 škatlic. Najmanj škatlic so v podjetju nabavili avgusta in sicer le 600.



Graf 6: Nabava Aspirin PLUS C po posameznih mesecih za leto 2007
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 6 prikazuje nabavo šumečih tablet po posameznih mesecih za leto 2007. V letu 2007 so v podjetju nabavili 22440 škatlic. Največ škatlic je bilo nabavljenih februarja; in sicer 3960. Najmanj škatlic so nabavili v maju in juniju, saj je takrat nabava za vsak mesec znašala 600 škatlic.

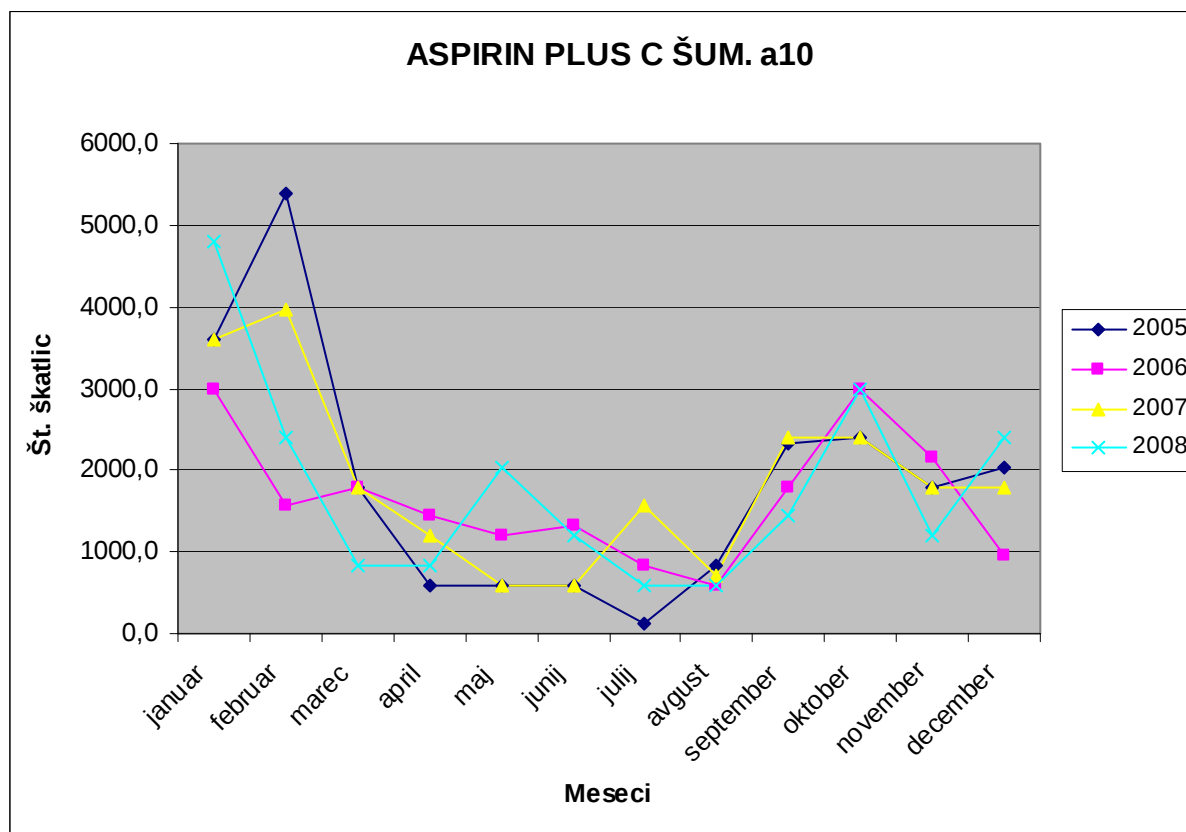


Graf 7: Nabava Aspirin PLUS C po posameznih mesecih za leto 2008
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 7 prikazuje nabavo šumečih tablet po posameznih mesecih za leto 2008. V letu 2008 so v podjetju nabavili 18960 škatlic. Največ škatlic je bilo nabavljenih januarja; in sicer 4800.

Najmanj škatlic so nabavili julija in avgusta, saj je takrat nabava za vsak mesec znašala 600 škatlic.

4.2.2 Analiza nabave po letih za obdobje 2005–2008



Graf 8: Nabava Aspirin PLUS C po posameznih letih za obdobje 2005–2008

Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 8 prikazuje nabavo šumečih tablet po posameznih letih za obdobje 2005–2008. Iz grafa je razvidno, da je podjetje v vseh obravnavanih letih povečalo nabavo v zimskih mesecih. Največ šumečih tablet je podjetje nabavilo v letu 2007, ko so nabavili 22440 škatlic. Sledil je padec nabave tega izdelka, saj je podjetje v letu 2008 nabavilo 18960 škatlic, kar je v obravnavanem štiriletnem obdobju najmanjša nabavljena količina.

4.3 Aspirin 500 mg

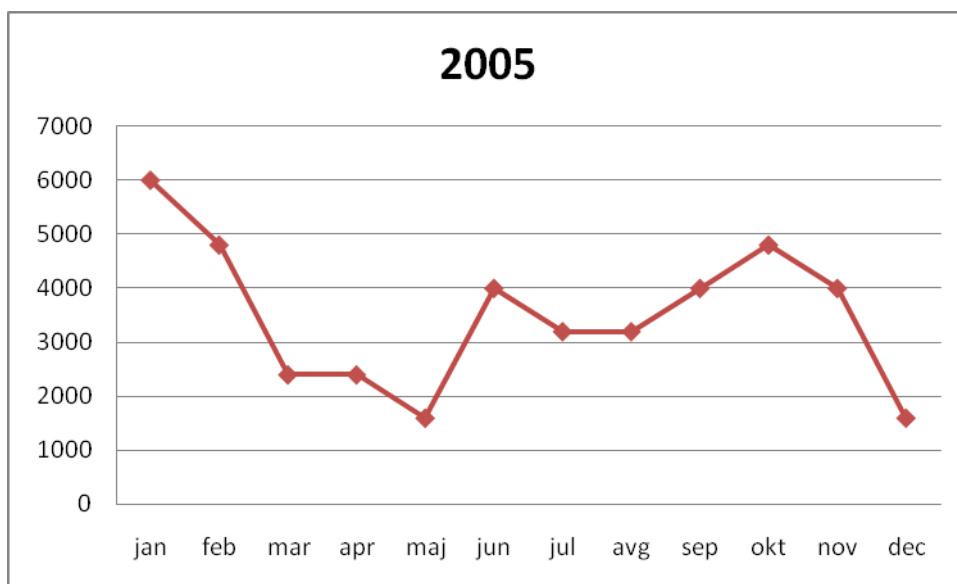
Tablete Aspirin 500 mg se uporabljajo za simptomatsko lajšanje glavobola, zobobola, vnetega grla, bolečin v hrbtu, v mišicah in sklepih ali med menstruacijo, blagih artritiskih bolečin ter za simptomatsko lajšanje bolečin in zniževanje zvišane telesne temperature pri prehladu ali gripi (<http://www.lekarnaljubljana.si/si/spletna-lekarna/ponudba/samozdravljenje/prehlad-in-gripa/1450>, dne 18. 5. 2010).



Slika 5: Aspirin 500 mg

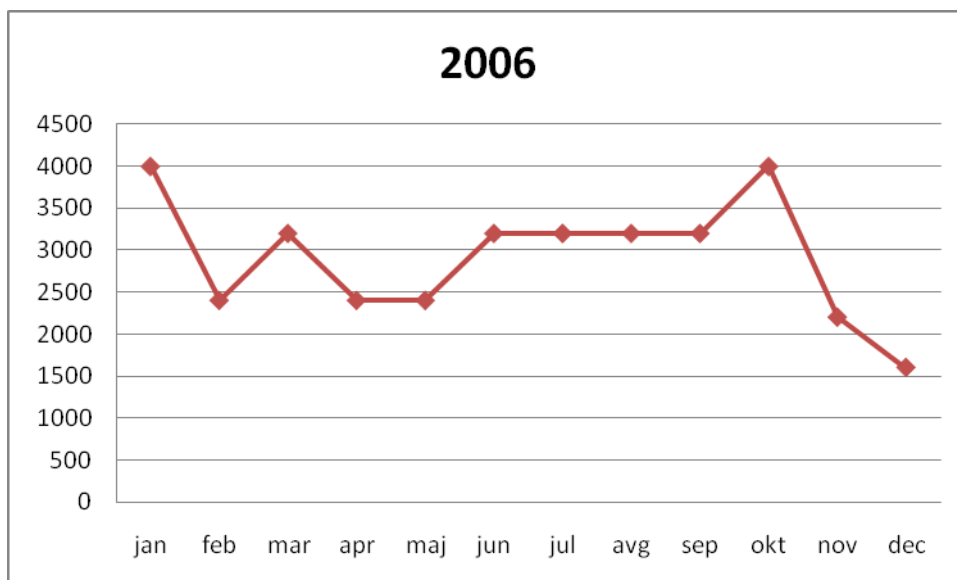
Vir: http://www.lekarnar.com/images/products/5/big/aspirin_500.jpg, dne 18. 5. 2010

4.3.1 Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2005–2008



Graf 9: Nabava Aspirin 500 mg po posameznih mesecih za leto 2005
Vir: Podjetje »X«, 2009

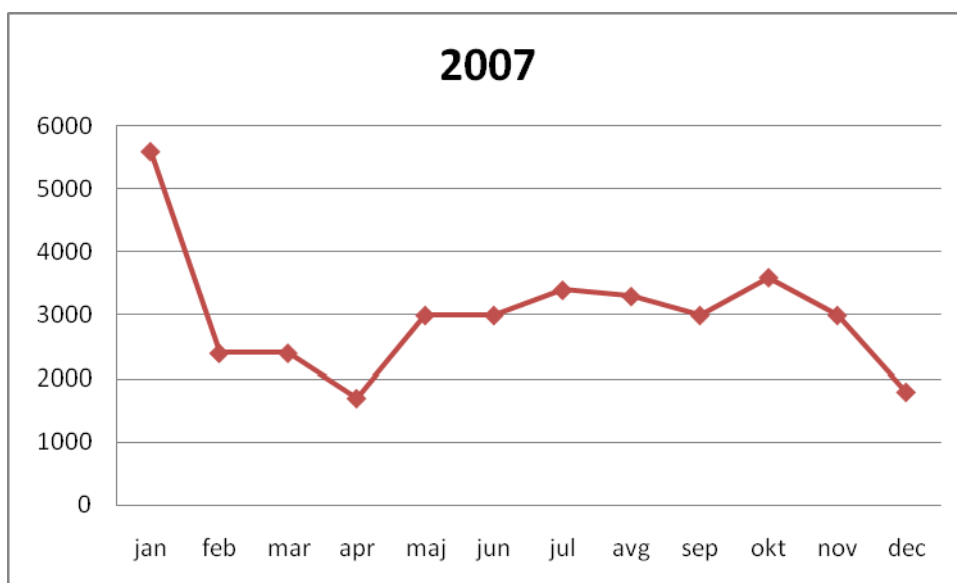
Graf 9 prikazuje nabavo tablet po posameznih mesecih za leto 2005. V letu 2005 so v podjetju nabavili 42000 škatlic tega zdravila. Največ škatlic je bilo naročenih v januarju, ko je nabava znašala 6000 škatlic. Najmanj škatlic so v podjetju nabavili v maju in decembru; in sicer le 1600.



Graf 10: Nabava Aspirin 500 mg po posameznih mesecih za leto 2006
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 10 prikazuje nabavo tablet po posameznih mesecih za leto 2006. V letu 2006 so v podjetju skupaj nabavili 35000 škatlic tablet. Največ škatlic je bilo naročenih januarja in

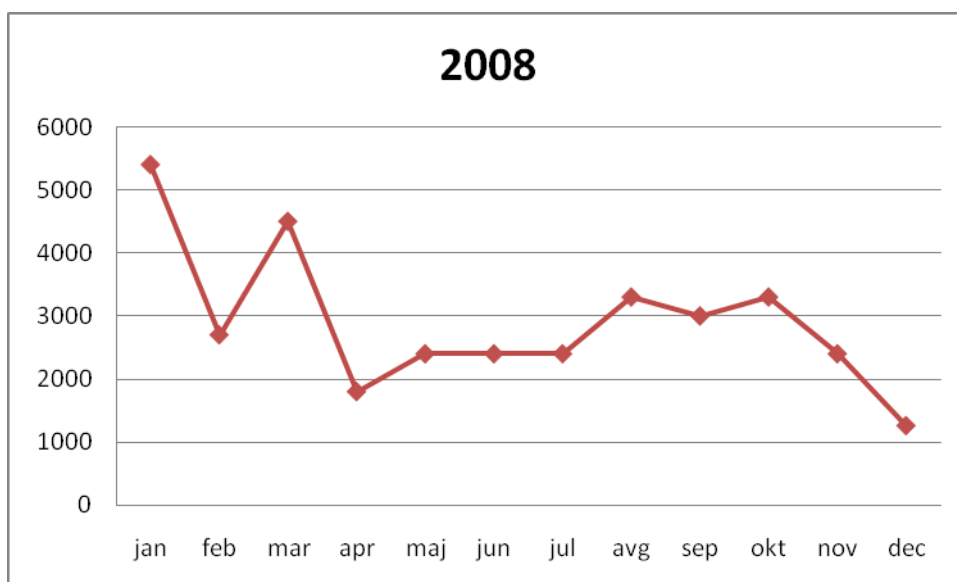
oktobra, ko so vsak mesec nabavili 4000 škatlic. Najmanj škatlic so nabavili decembra; in sicer 1600.



Graf 11: Nabava Aspirin 500 mg po posameznih mesecih za leto 2007

Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 11 prikazuje nabavo tablet po posameznih mesecih za leto 2007. V letu 2007 so v podjetju nabavili 36200 škatlic tablet. Največ škatlic je bilo naročenih januarja, ko je nabava znašala 5600 škatlic. Najmanj škatlic so nabavili aprila; in sicer 1700.

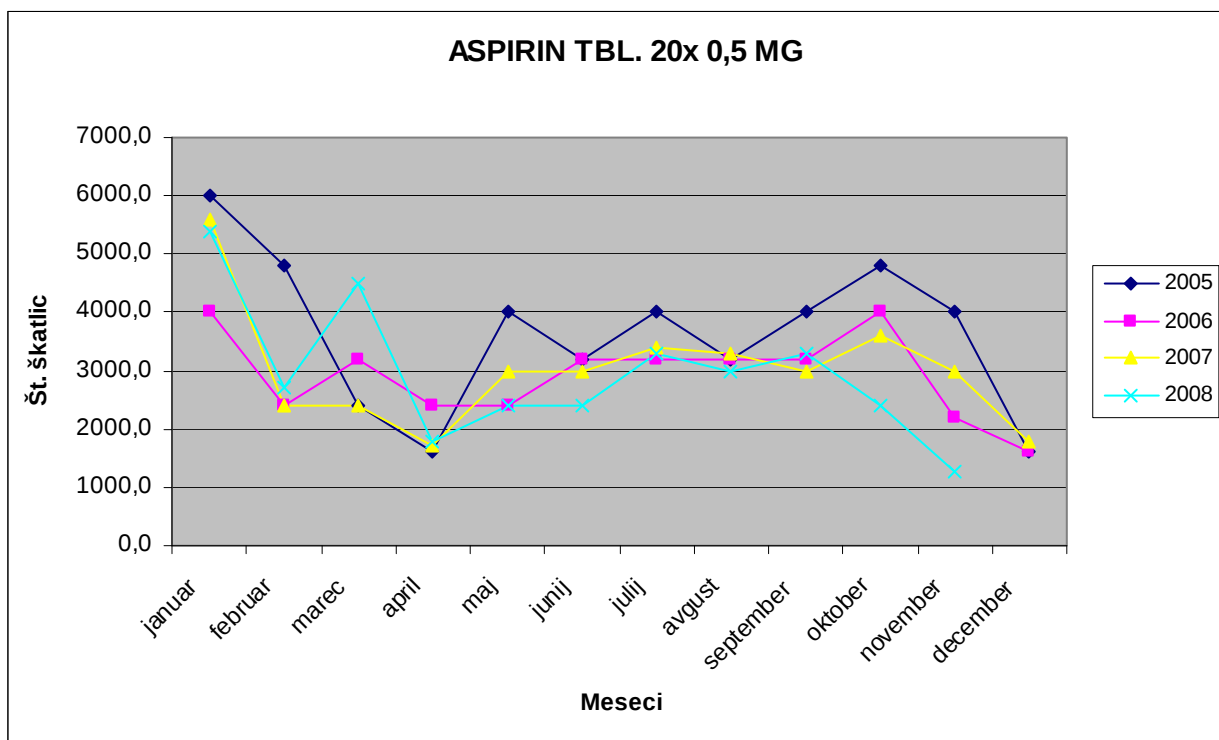


Graf 12: Nabava Aspirin 500 mg po posameznih mesecih za leto 2008

Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 12 prikazuje nabavo tablet po posameznih mesecih za leto 2008. V letu 2008 so v podjetju nabavili 34860 škatlic tablet. Največ škatlic je bilo nabavljenih januarja; in sicer 5400. Najmanj škatlic so nabavili decembra, saj je takrat nabava znašala zgolj 1260 škatlic.

4.3.2 Analiza nabave po letih za obdobje 2005–2008



Graf 13: Nabava Aspirin 500 mg po posameznih letih za obdobje 2005–2008
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 13 prikazuje nabavo tablet po posameznih letih za obdobje 2005–2008. Iz grafa je razvidno, da je podjetje nabavilo največ škatlic v zimskih mesecih, z izjemo decembra. Zato je bilo več škatlic nabavljenih novembra in januarja, tako da zaloge niso pošle. Največ tablet je podjetje nabavilo v letu 2005, ko so nabavili 42000 škatlic. V obravnavanem štiriletnem obdobju je podjetje nabavilo najmanj tablet leta 2008; in sicer je ta količina znašala 34860 škatlic.

4.4 Claritine 10 mg

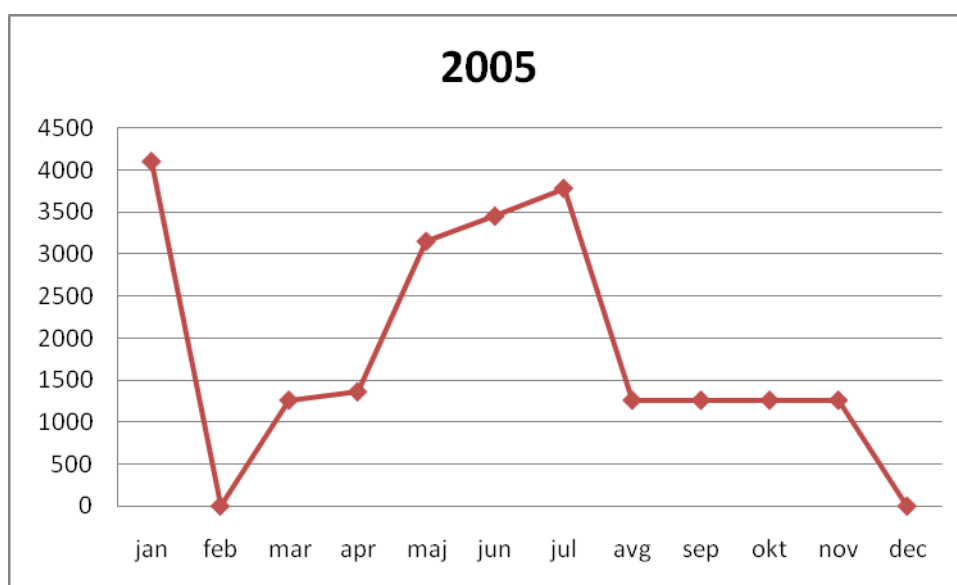
Zdravilo Claritine odpravlja simptome alergijskega rinitisa (na primer seneni nahod), kot so kihanje, izcedek iz nosu ali srbenje v nosu ter pečenje ali srbenje v očeh. Zdravilo Claritine se lahko uporablja tudi za zdravljenje urtikarije (koprivnice), ki je alergijska kožna motnja, za lajšanje simptomov, kot so srbenje in pordelost, ter za zmanjšanje števila in velikosti izpuščajev, in drugih alergičnih kožnih reakcij (<http://www.lekarna-springer.si/p-433-claritine-s-10-mg-10-tablet.aspx>, dne 27. 5. 2010).



Slika 6: Claritine 10 mg

Vir: <http://www.ilacrehberi.com/>, dne 30.5. 2010

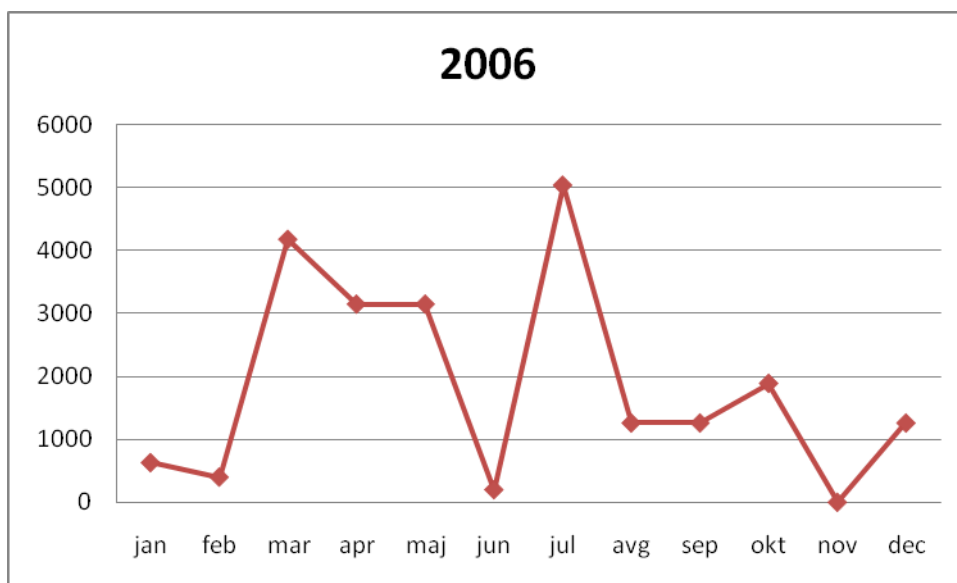
4.4.1 Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2005–2008



Graf 14: Nabava Claritine 10 mg po posameznih mesecih za leto 2005

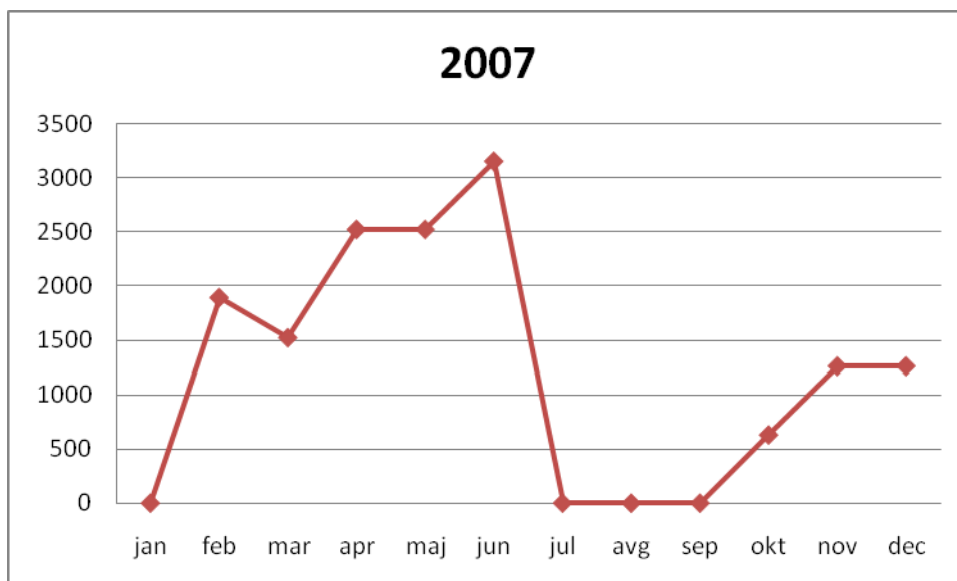
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 14 prikazuje nabavo tablet po posameznih mesecih za leto 2005. V letu 2005 so v podjetju nabavili 22140 škatlic tega zdravila. Največ škatlic je bilo naročenih v januarju, ko je nabava znašala 4100 škatlic. V mesecu februarju in decembru pa tega zdravila sploh niso nabavljali.



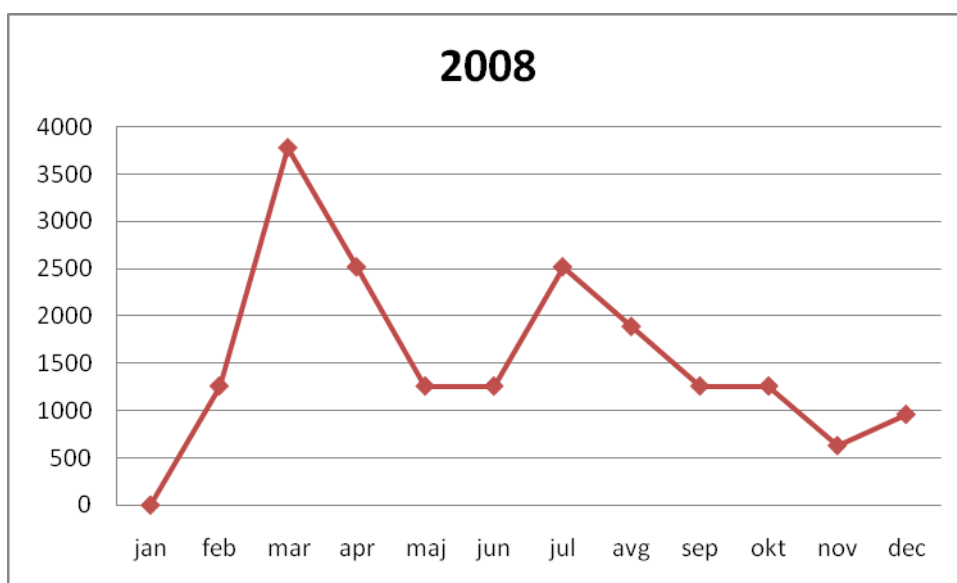
Graf 15: Nabava Claritine 10 mg po posameznih mesecih za leto 2006
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 15 prikazuje nabavo tablet po posameznih mesecih za leto 2006. V letu 2006 so v podjetju nabavili 22420 škatlic tega zdravila. Največ škatlic je bilo naročenih v juliju, ko je nabava znašala 5040 škatlic. V mesecu novembru pa tega zdravila sploh niso nabavljali.



Graf 16: Nabava Claritine 10 mg po posameznih mesecih za leto 2007
Vir: Podjetje »X«, 2009

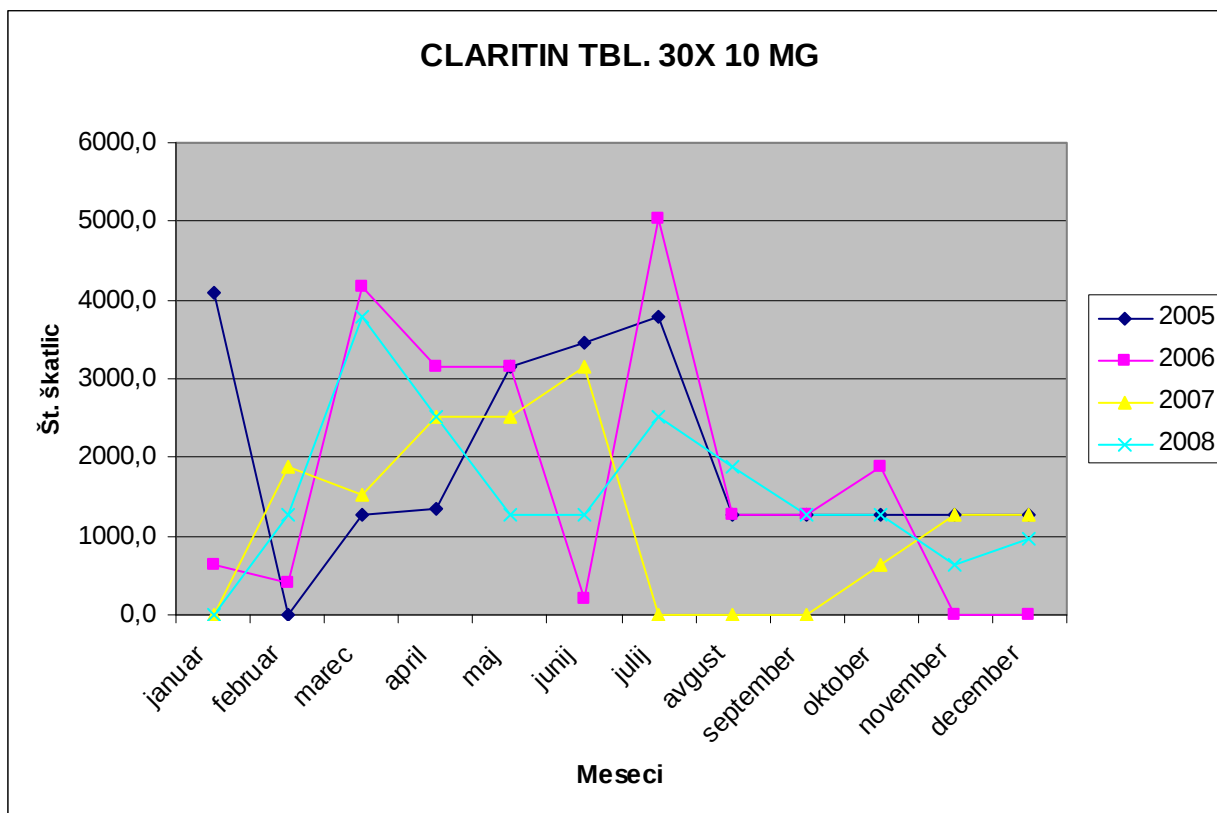
Graf 16 prikazuje nabavo tablet po posameznih mesecih za leto 2007. V letu 2007 so v podjetju nabavili 14750 škatlic tega zdravila. Največ škatlic je bilo naročenih v juniju, ko je nabava znašala 3150 škatlic. Tega zdravila v letu 2007 niso naročali kar v štirih mesecih; in sicer januarja, julija, avgusta in septembra.



Graf 17: Nabava Claritine 10 mg po posameznih mesecih za leto 2008
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 17 prikazuje nabavo tablet po posameznih mesecih za leto 2008. V letu 2008 so v podjetju nabavili 18600 škatlic tega zdravila. Največ škatlic je bilo naročenih v marcu, ko je nabava znašala 3780 škatlic. Tega zdravila v letu 2008 niso naročali v mesecu januarju.

4.4.2 Analiza nabave po letih za obdobje 2005–2008



Graf 18: Nabava Claritine 10 mg po posameznih letih za obdobje 2005–2008
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 18 prikazuje nabavo tablet po posameznih letih za obdobje 2005–2008. Največ tablet je podjetje nabavilo v letu 2006, ko so nabavili 22420 škatlic. Sledil je strm padec nabave tega izdelka, saj je podjetje v letu 2007 nabavilo 14750 škatlic, kar je v obravnavanem štiriletnem obdobju najmanjša nabavljena količina. Kot lahko vidimo, zdravila Claritine 10 mg v podjetju niso veliko naročali v zimskih mesecih. To pa zaradi tega, ker je to zdravilo antihistaminik, ki se večinoma predpisuje za alergije v spomladanskem času.

4.5 Letizen S 10 mg

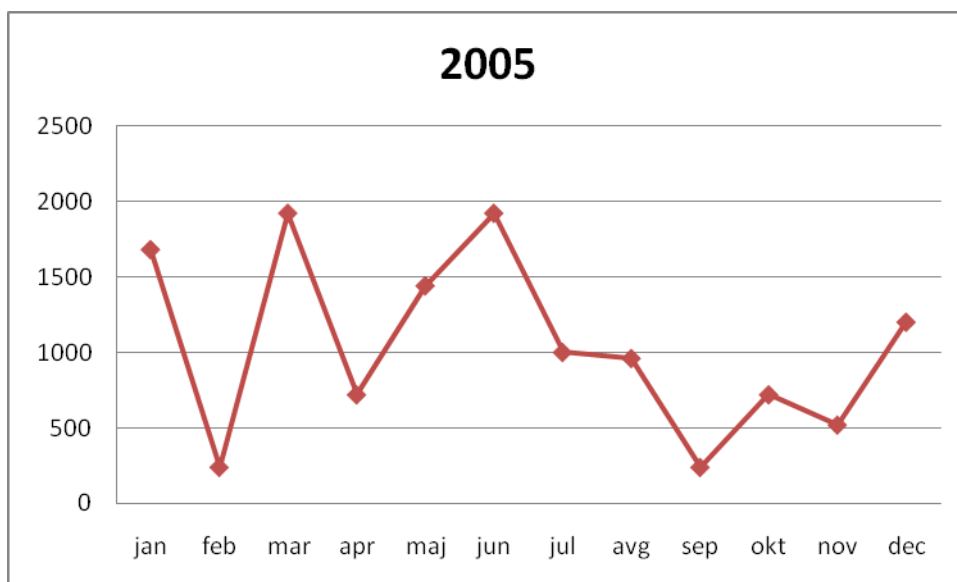
Letizen S preprečuje delovanje histamina in pojavljanje težav, ki spremljajo alergijske bolezni. Letizen S priporočamo za preprečevanje in zdravljenje: sezonskega in celoletnega alergijskega nahoda, alergijskega vnetja očne veznice, kronične koprivnice in drugih alergijskih bolezni (http://www.krka.biz/si/otc/izdelki/letizen_s/, dne 30. 5. 2010).



Slika 7: Letizen S 10 mg

Vir: http://www.krka.biz/si/otc/izdelki/letizen_s/, dne 30. 5. 2010

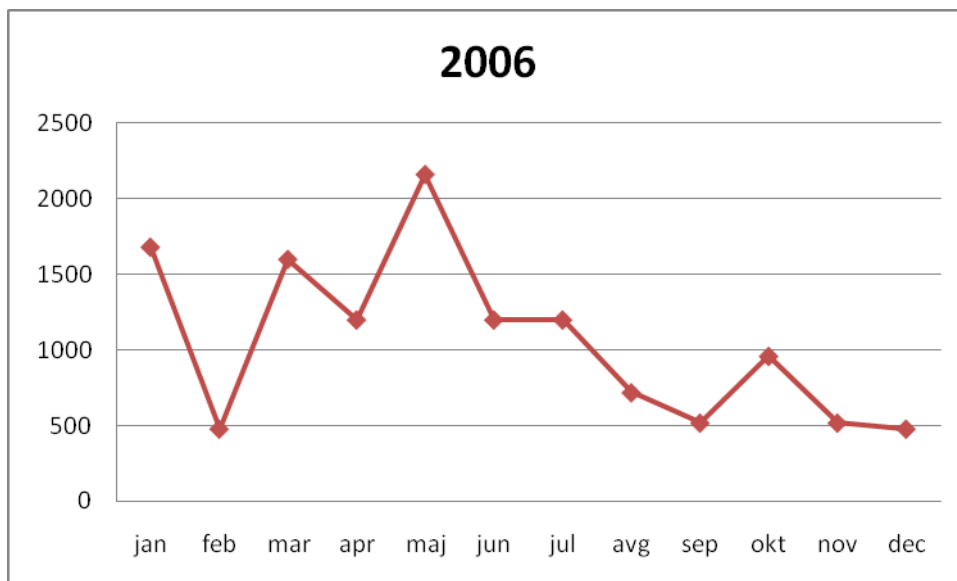
4.5.1 Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2005–2008



Graf 19: Nabava Letizen S 10 mg po posameznih mesecih za leto 2005

Vir: Podjetje »X«, 2009

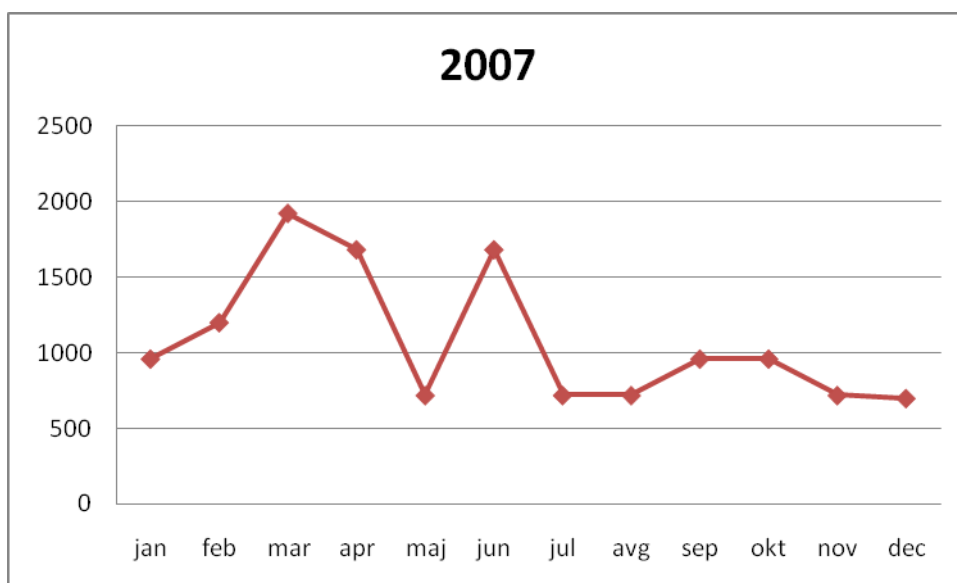
Graf 19 prikazuje nabavo tablet po posameznih mesecih za leto 2005. V letu 2005 so v podjetju nabavili 12560 škatlic tablet. Največ škatlic je bilo nabavljenih marca in junija; in sicer 1920. Najmanj škatlic so nabavili februarja in septembra, saj je takrat nabava znašala zgolj 240 škatlic.



Graf 20: Nabava Letizen S 10 mg po posameznih mesecih za leto 2006

Vir: Podjetje »X«, 2009

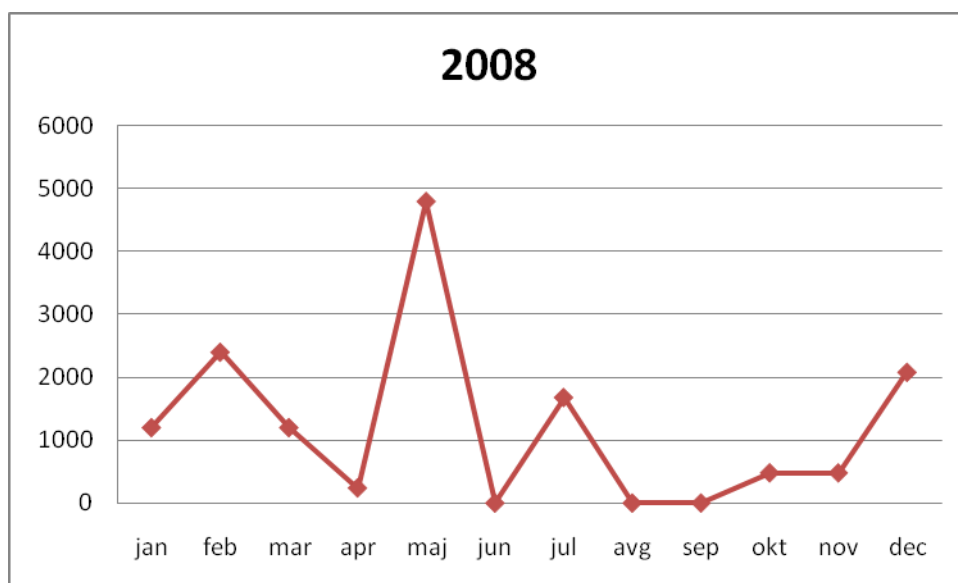
Graf 20 prikazuje nabavo tablet po posameznih mesecih za leto 2006. V letu 2006 so v podjetju nabavili 12720 škatlic tablet. Največ škatlic je bilo nabavljenih maja, ko je ta količina znašala 2160 škatlic. Najmanj škatlic so nabavili februarja in decembra, saj je takrat nabava znašala zgolj 480 škatlic.



Graf 21: Nabava Letizen S 10 mg po posameznih mesecih za leto 2007

Vir: Podjetje »X«, 2009

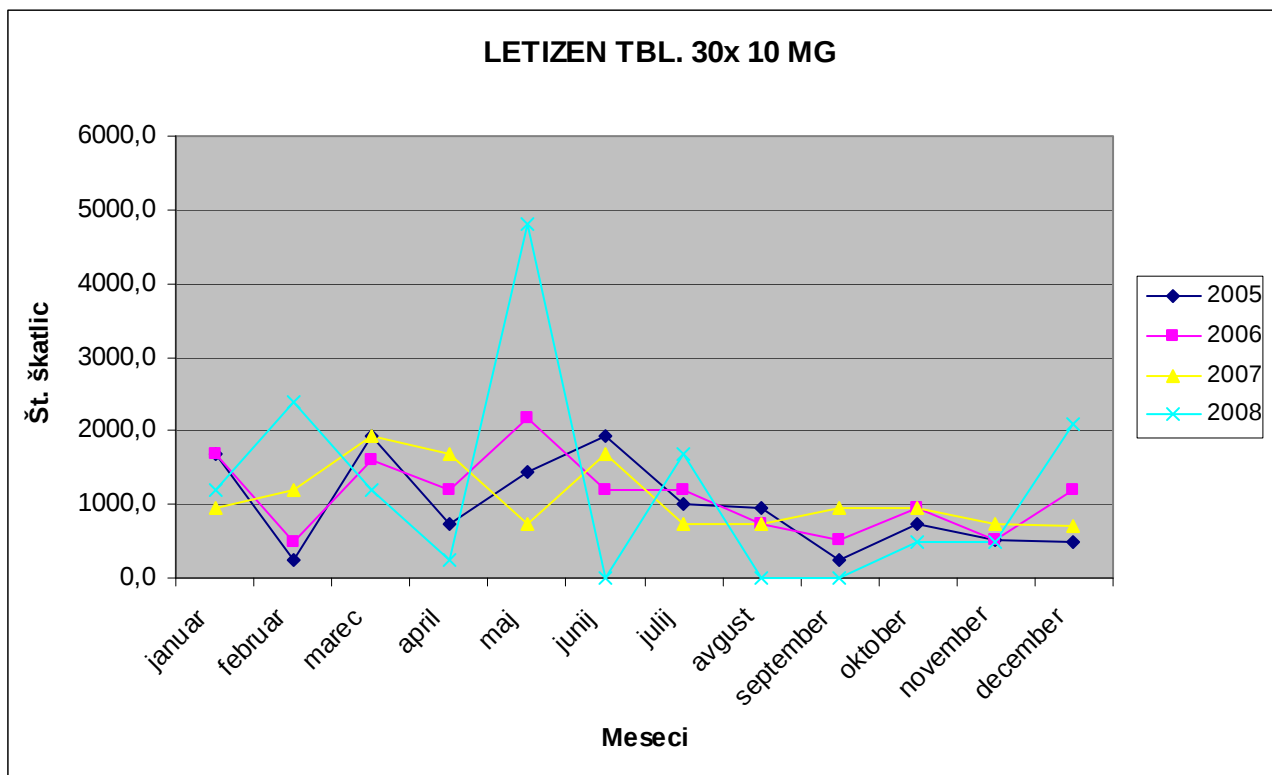
Graf 21 prikazuje nabavo tablet po posameznih mesecih za leto 2007. V letu 2007 so v podjetju nabavili 12940 škatlic tablet. Največ škatlic je bilo nabavljenih marca, ko je ta količina znašala 1920 škatlic. Najmanj škatlic so nabavili decembra, saj je takrat nabava znašala zgolj 700 škatlic.



Graf 22: Nabava Letizen S 10 mg po posameznih mesecih za leto 2008
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 22 prikazuje nabavo tablet po posameznih mesecih za leto 2008. V letu 2008 so v podjetju nabavili 14560 škatlic tega zdravila. Največ škatlic je bilo naročenih v maju, ko je nabava znašala 4800 škatlic. Tega zdravila v letu 2008 niso naročali v treh mesecih; in sicer v mesecu juniju, avgustu in septembru.

4.5.2 Analiza nabave po letih za obdobje 2005–2008



Graf 23: Nabava Letizen S 10 mg po posameznih letih za obdobje 2005–2008

Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 23 prikazuje nabavo tablet po posameznih letih za obdobje 2005–2008. Na grafu lahko opazimo rast v vseh štirih letih. Največji skok nabave je v obdobju 2007–2008. Največ tablet je podjetje nabavilo v letu 2008, ko so nabavili 14560 škatlic. V obravnavanem štiriletnem obdobju je podjetje nabavilo najmanj tablet leta 2005; in sicer je ta količina znašala 12560 škatlic. Ugotovili smo, da so v podjetju tudi zdravilo Letizen S 10 mg tako kot Claritine 10 mg nabavljali večinoma v spomladanskih mesecih, saj je tudi ta antihistaminik in se uporablja za preprečevanje alergijskih reakcij.

4.6 Olynth HA

Pršilo za nos, ki se uporablja za zdravljenje navadnega prehlada, predvsem za zmanjšanje težav z nosno sluznico. Zožuje žile in s tem povzroči, da nabrekla nosna sluznica uplahne, zato se uporablja za zdravljenje navadnega prehlada. Zdravilo med drugim vsebuje tudi hialuronsko kislino, ki ščiti in vlaži nosno sluznico (<http://www.lekarnar.com/izdelki/olynth-ha-1-mg-ml-prsilo-za-nos>, dne 30. 5. 2010).

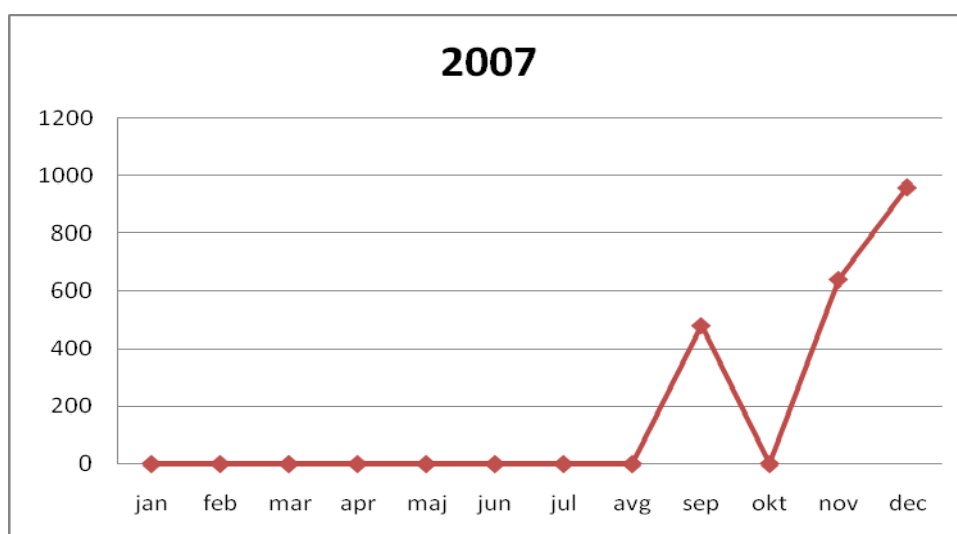


Slika 8: Olynth HA

Vir: http://www.lekarnar.com/images/products/1816/big/olynth_Ha1mg.jpg, dne 30. 5. 2010

4.6.1 Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2007–2008

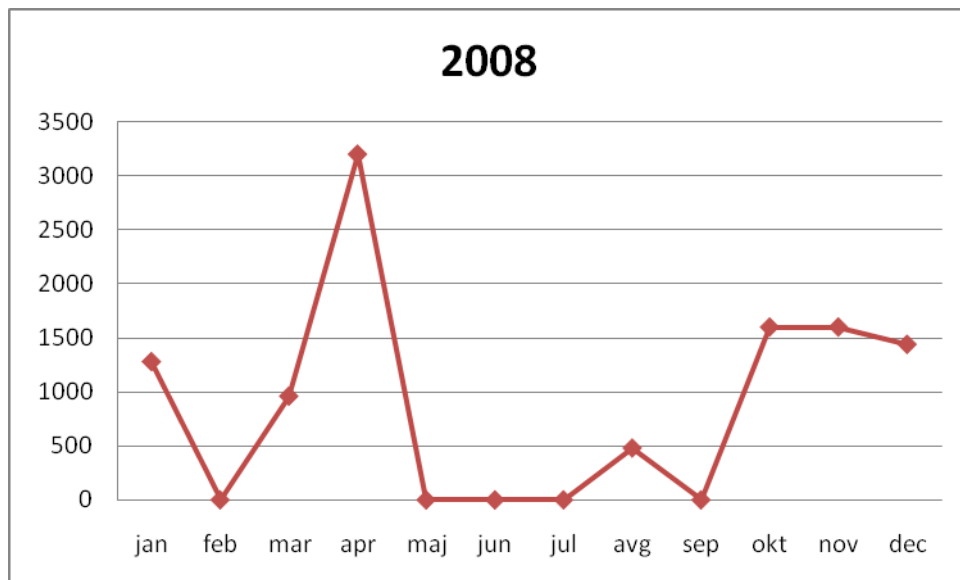
Pršilo za nos Olynth HA je prišlo na tržišče v drugi polovici leta 2007, zato bo analiza nabave zajemala zgolj leti 2007 in 2008.



Graf 24: Nabava Olynth HA po posameznih mesecih za leto 2007

Vir: Podjetje »X«, 2009

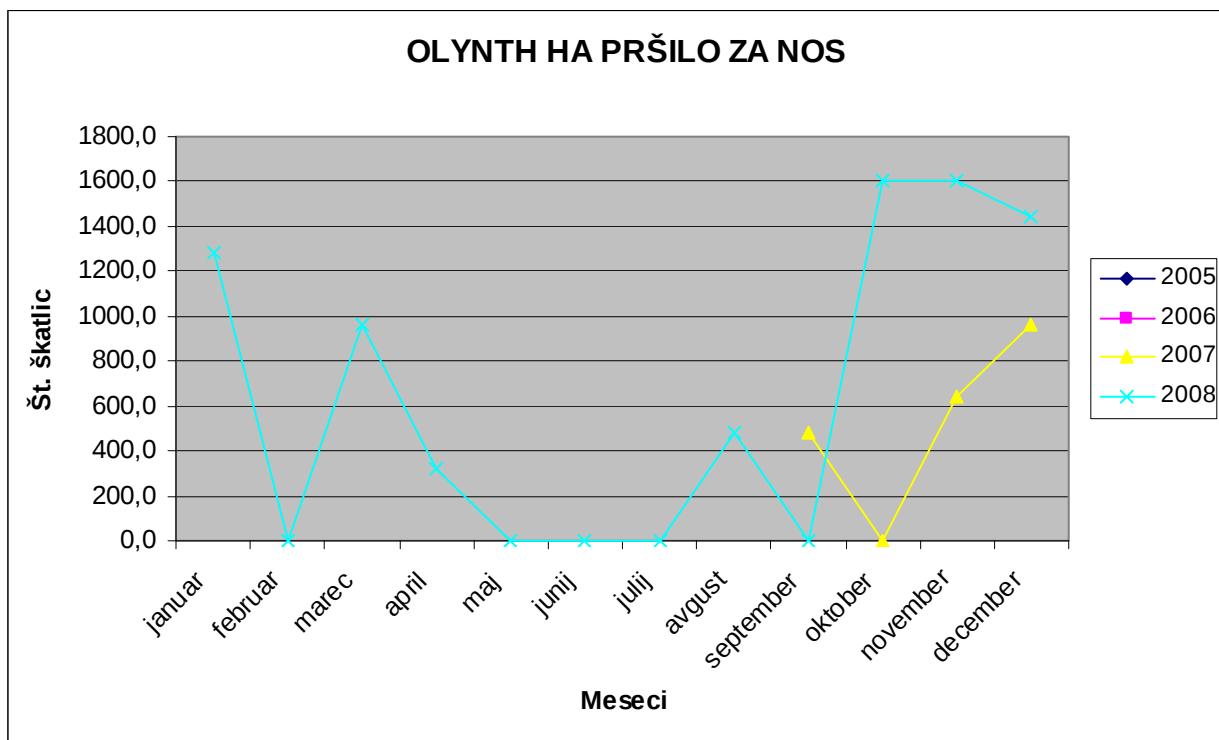
Graf 24 prikazuje nabavo pršila po posameznih mesecih za leto 2007. V letu 2007 so v podjetju v drugi polovici leta nabavili 2080 pršil, saj pred tem pršila ni bilo na tržišču. Največ pršil je bilo naročenih v decembru, ko je nabava znašala 960 pršil. Kljub temu da je bilo na tržišču v drugi polovici leta, v podjetju pršila niso naročili v mesecu oktobru.



Graf 25: Nabava Olynth HA po posameznih mesecih za leto 2008
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 25 prikazuje nabavo pršila po posameznih mesecih za leto 2008. V letu 2008 so v podjetju skupaj nabavili 10560 pršil. Največ pršil je bilo naročenih v aprilu, ko je nabava znašala 3200 pršil. Pršil v letu 2008 niso naročali kar v petih mesecih in sicer v mesecu februarju, maju, juniju, juliju in septembru.

4.6.2 Analiza nabave po letih za obdobje 2005–2008



Graf 26: Nabava Olynth HA po posameznih letih za obdobje 2005–2008

Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 26 prikazuje nabavo pršila po posameznih letih za obdobje 2005–2008. Ker je pršilo dokaj novo na tržišču, so na razpolago zgolj podatki za dve leti. Kljub temu, da je pršilo Olynth HA na tržišču komaj od druge polovice leta 2007, lahko opazimo, da se ga v povprečju največ proda v zimskih mesecih. Iz grafa lahko ugotovimo, da se je nabava pršila zelo povečala. Zaradi takšnega povečanja nabave je prišlo zato, ker je izdelek postal na tržišču zelo iskan. Največ pršil je podjetje nabavilo v letu 2008, ko so nabavili 10560 pršil.

4.7 Operil

Operil se uporablja pri nahodu zaradi prehlada, alergijskega nahoda, vnetju obnosnih votlin in vnetjih srednjega ušesa. Zaradi skrčenja arteriol zmanjšuje nabreklost nosne sluznice in izločanje sluzi. Lajša dihanje skozi nos in blaži spremljajoče znake nahoda. Delovati začne že po 15-ih minutah, njegov učinek pa traja od 6 do 8 ur

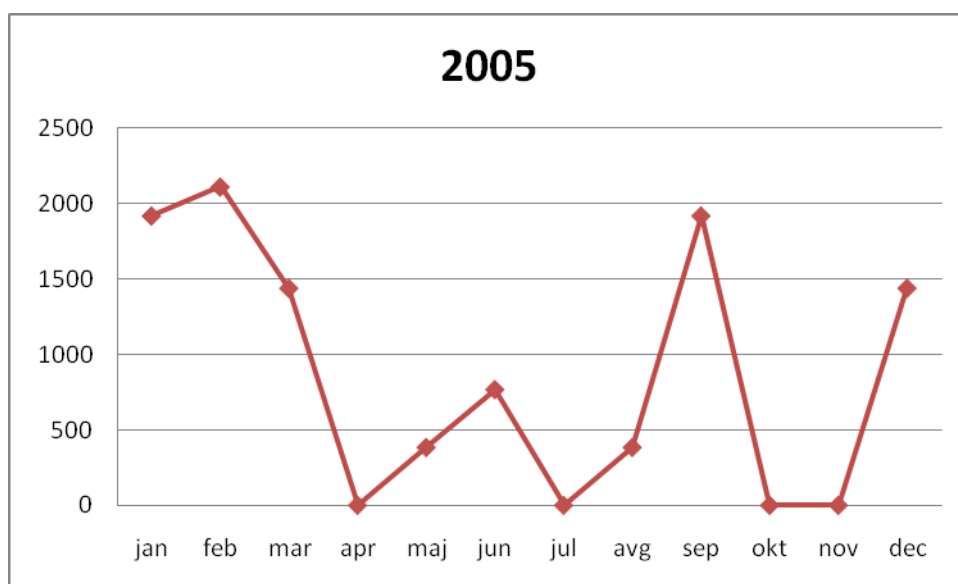
(<http://www.lekarnar.com/izdelki/operil-prsilo-prsilnik>, dne 30. 5. 2010).



Slika 9: Operil

Vir: <http://www.lekarnar.com/images/>, dne 30. 5. 2010

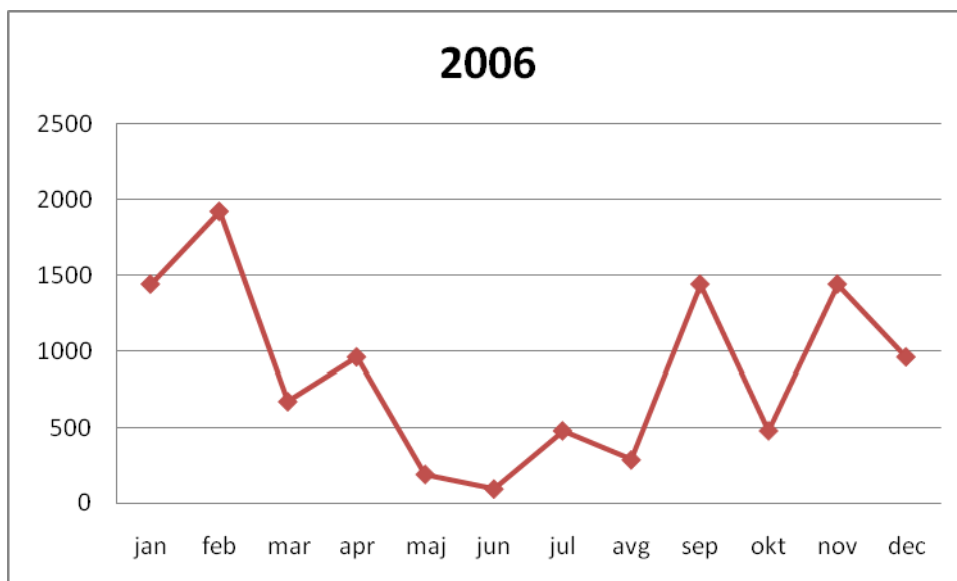
4.7.1 Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2005–2008



Graf 27: Nabava Operil po posameznih mesecih za leto 2005

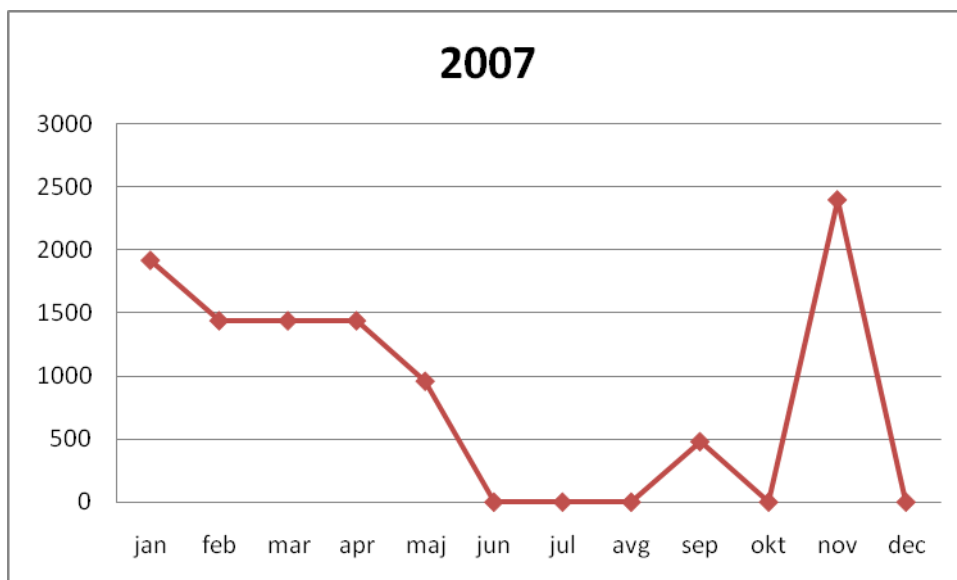
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 27 prikazuje nabavo pršila po posameznih mesecih za leto 2005. V letu 2005 so v podjetju nabavili 8928 pršil. Največ pršil je bilo naročenih v februarju, ko je nabava znašala 2112 pršil. Pršil v letu 2008 niso naročali v štirih mesecih in sicer; v mesecu aprilu, juliju, oktobru in novembru.



Graf 28: Nabava Operil po posameznih mesecih za leto 2006
Vir: Podjetje »X«, 2009

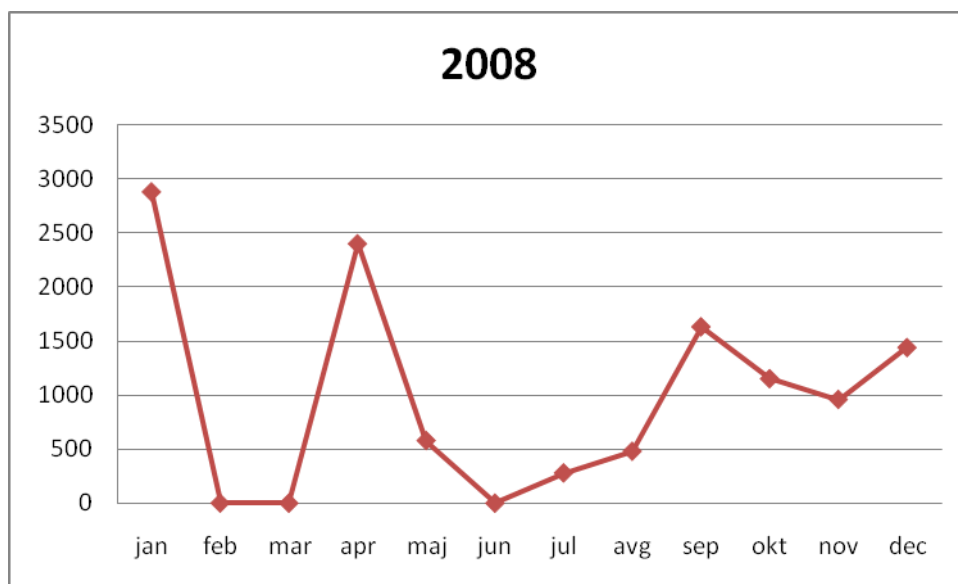
Graf 28 prikazuje nabavo pršila po posameznih mesecih za leto 2006. V letu 2006 so v podjetju nabavili 10368 pršil. Največ pršil je bilo naročenih v februarju, ko je nabava znašala 1920 pršil. Najmanj pršil je bilo nabavljenih v mesecu juniju, saj je količina znašala zgolj 96 pršil.



Graf 29: Nabava Operil po posameznih mesecih za leto 2007
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 29 prikazuje nabavo pršila po posameznih mesecih za leto 2007. V letu 2007 so v podjetju nabavili 12480 pršil. Največ pršil je bilo naročenih v septembru, ko je nabava znašala

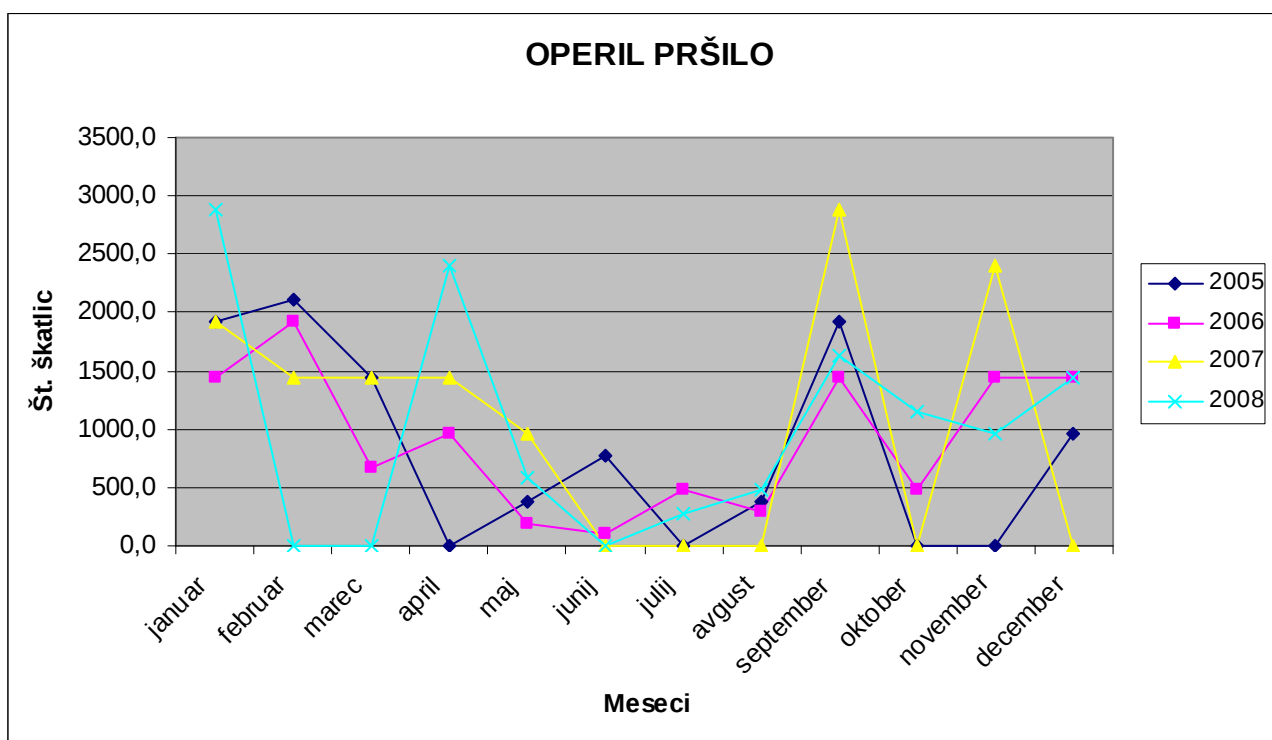
2880 pršil. Pršil v letu 2008 niso naročali v kar petih mesecih in sicer; v mesecu juniju, juliju, avgustu, oktobru in decembru.



Graf 30: Nabava Operil po posameznih mesecih za leto 2008
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 30 prikazuje nabavo pršila po posameznih mesecih za leto 2008. V letu 2008 so v podjetju nabavili 11804 pršil. Največ pršil je bilo naročenih v januarju, ko je nabava znašala 2880 pršil. Pršil v letu 2008 niso naročali v treh mesecih in sicer; v mesecu februarju, marcu in juniju.

4.7.2 Analiza nabave po letih za obdobje 2005–2008



Graf 31: Nabava Operil po posameznih letih za obdobje 2005–2008

Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 31 prikazuje nabavo pršila po posameznih letih za obdobje 2005–2008. Iz grafa lahko ugotovimo, da je v prvih treh letih prihajalo do konstantne rasti. V zadnjem letu se je nabava zmanjšala. Tudi Operil pršilo se je v letih 2005–2008 največ nabavljali v zimskih mesecih, kot smo to domnevali v začetni hipotezi. Največ pršil je podjetje nabavilo v letu 2007, ko so nabavili 12480 pršil. Najmanj pršil v obravnavanem obdobju je podjetje nabavilo v letu 2005; in sicer je ta količina znašala 8928 pršil.

4.8 Reductil 10 mg

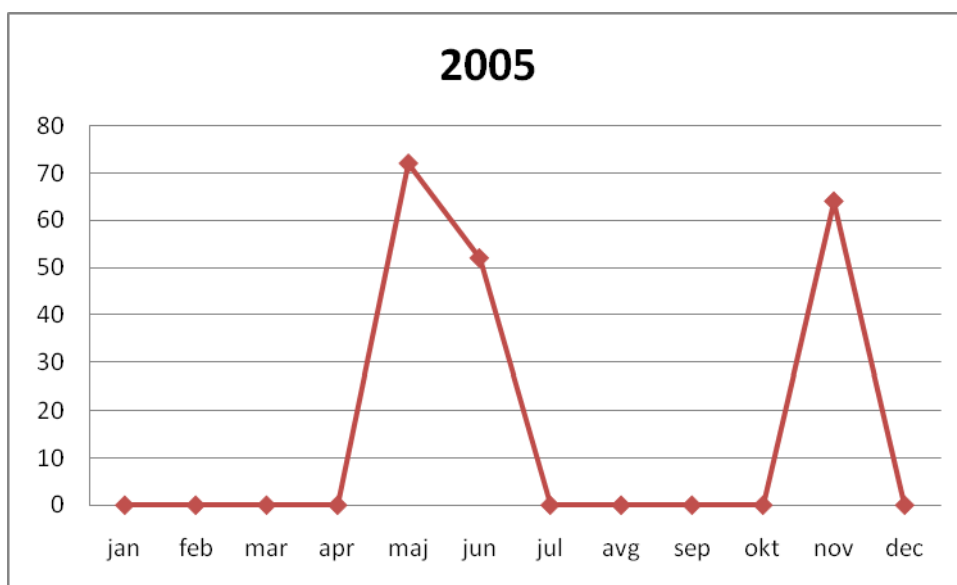
Reductil spada v farmakoterapevtsko skupino zaviralcev apetita z osrednjim delovanjem. Reductil je zdravilo za zdravljenje debelosti. Deluje tako, da poveča občutek sitosti, zato lahko imajo ljudje boljši nadzor nad tem, koliko hrane pojedjo. Zdravljenje z zdravilom Reductil je le del celostnega pristopa k zdravljenju debelosti (<http://www.zdravila.net/navodilo.php?navodilo=a-004315.pdf&dir=pdf>, dne 31. 5. 2010).



Slika 10: Reductil 10 mg

Vir: http://www.performancepharmacy.com/client/product_view.php?, dne 25. 8. 2010

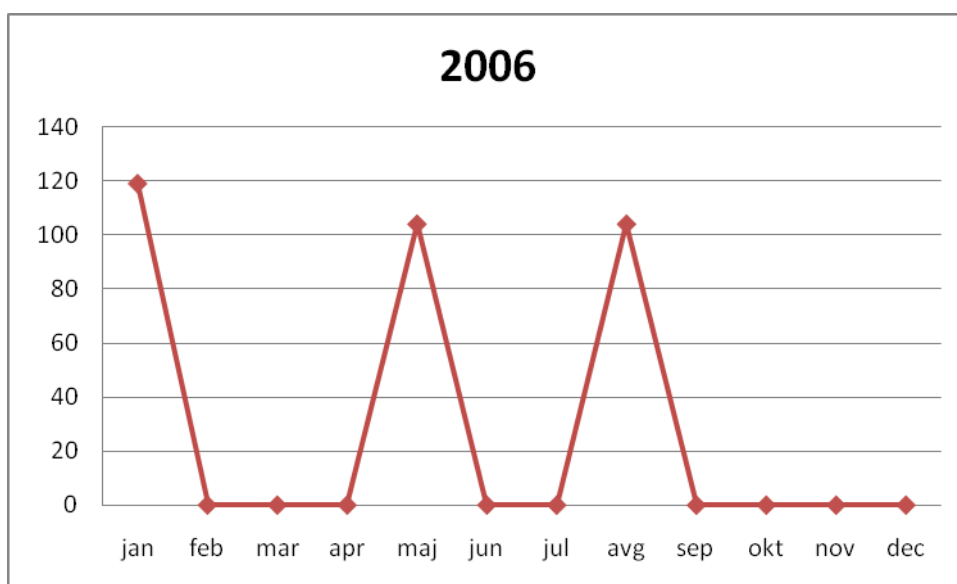
4.8.1 Analiza nabave po posameznih mesecih za obdobje 2005–2008



Graf 32: Nabava Reductil 10 mg po posameznih mesecih za leto 2005

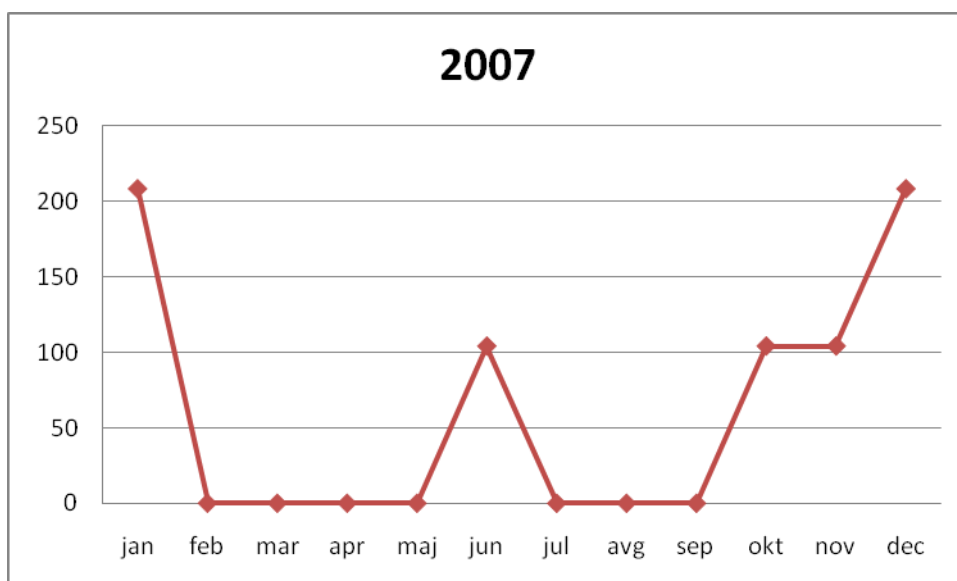
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 32 prikazuje nabavo kapsul po posameznih mesecih za leto 2005. V letu 2005 so v podjetju nabavili 188 škatlic tega zdravila. Te kapsule so v podjetju naročali v le treh mesecih in sicer; v mesecu maju, juniju in novembru. Največ škatlic je bilo naročenih v maju, ko je nabava znašala 72 škatlic.



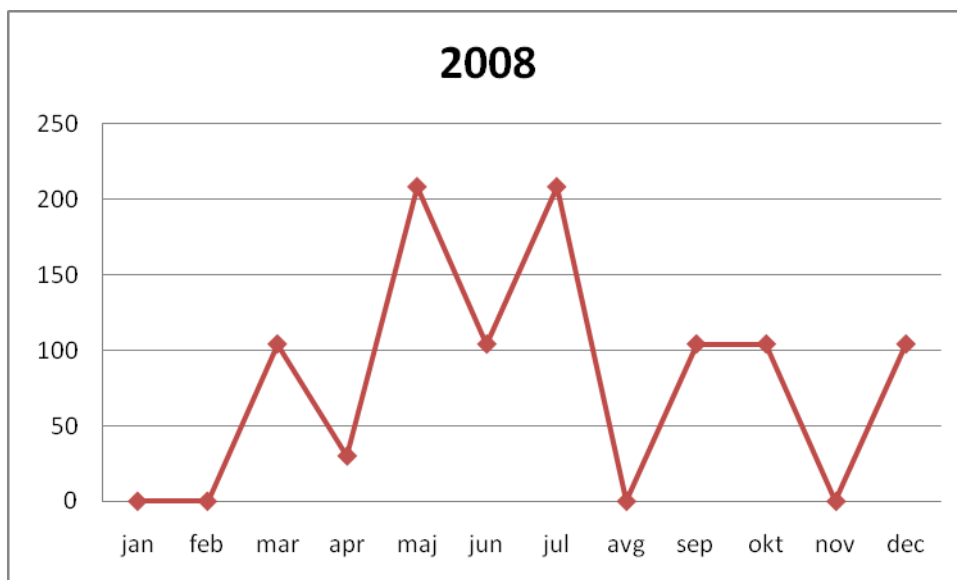
Graf 33: Nabava Reductil 10 mg po posameznih mesecih za leto 2006
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 33 prikazuje nabavo kapsul po posameznih mesecih za leto 2006. V letu 2006 so v podjetju nabavili 327 škatlic tega zdravila. Te kapsule so v podjetju naročali v le treh mesecih in sicer; v mesecu januarju, maju in avgustu. Največ škatlic je bilo naročenih v januarju, ko je nabava znašala 119 škatlic.



Graf 34: Nabava Reductil 10 mg po posameznih mesecih za leto 2007
Vir: Podjetje »X«, 2009

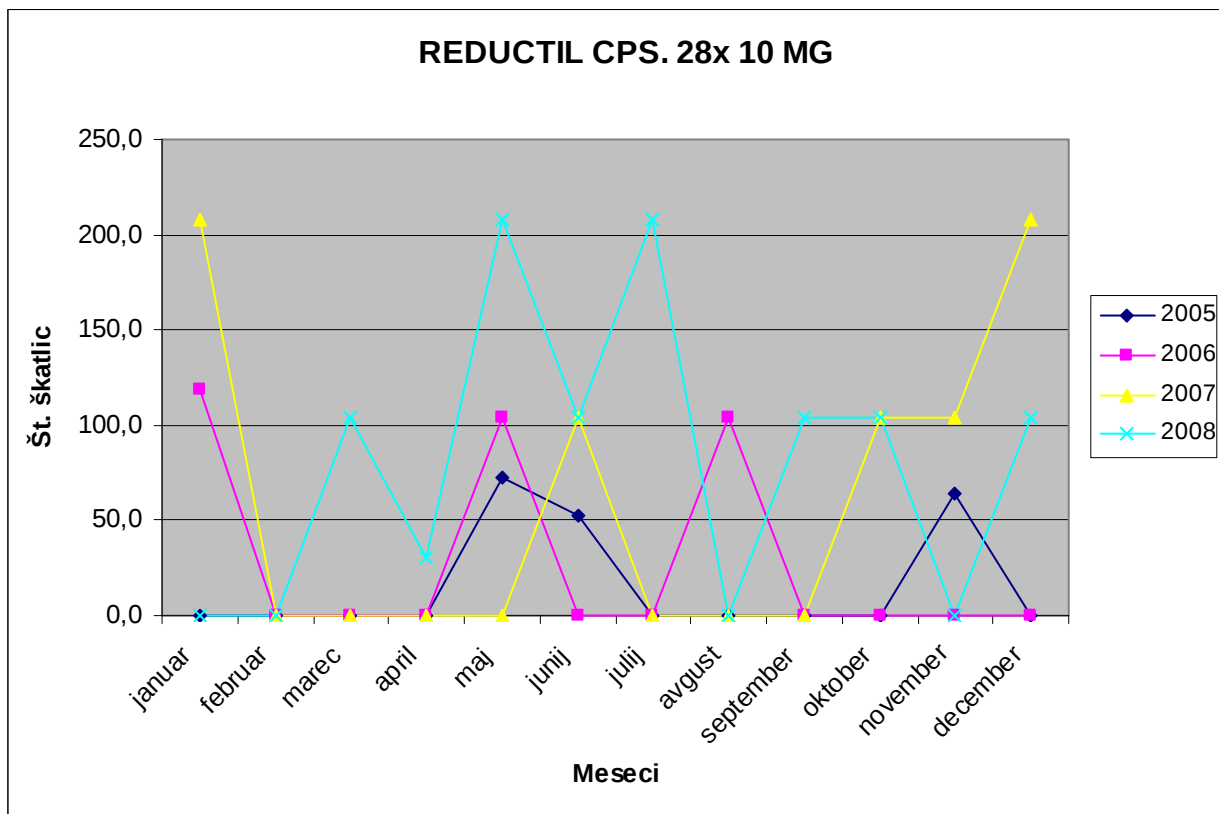
Graf 34 prikazuje nabavo kapsul po posameznih mesecih za leto 2007. V letu 2007 so v podjetju nabavili 728 škatlic tega zdravila. Te kapsule so v podjetju naročali v petih mesecih in sicer; v mesecu januarju, juniju, oktobru, novembru in decembru. Največ škatlic je bilo naročenih v januarju in decembru, ko je nabava v posameznem mesecu znašala 208 škatlic.



Graf 35: Nabava Reductil 10 mg po posameznih mesecih za leto 2008
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 35 prikazuje nabavo kapsul po posameznih mesecih za leto 2008. V letu 2008 so v podjetju nabavili 966 škatlic. Največ škatlic je bilo naročenih v juliju, ko je nabava znašala 208 škatlic. Kapsul v letu 2008 niso naročali v štirih mesecih in sicer; v mesecu januarju, februarju, avgustu in novembru.

4.8.2 Analiza nabave po letih za obdobje 2005–2008



Graf 36: Nabava Reductil 10 mg po posameznih letih za obdobje 2005–2008
Vir: Podjetje »X«, 2009

Graf 36 prikazuje nabavo kapsul po posameznih letih za obdobje 2005–2008. Iz grafa lahko ugotovimo, da je v obravnavanem obdobju prihajalo do konstantne rasti. Ugotovili smo, da se je v povprečju kapsule Reductil 10 mg v obdobju 2005–2008 nabavljalo večinoma v poletnih mesecih. Verjetno zaradi tega, ker ljudje čez zimo pridobijo nekaj kilogramov ter jih pred in med poletjem želijo odpraviti, da bi si povrnili delček samozavesti ali pa samo storili nekaj za svoje zdravje. Največ zdravila je podjetje nabavilo v letu 2008, ko so nabavili 966 škatlic. Najmanj zdravila v obravnavanem obdobju pa je podjetje nabavilo v letu 2005; in sicer je ta količina znašala 188 škatlic.

5 ZAKLJUČEK

V diplomski nalogi smo uspešno potrdili obe zastavljeni hipotezi. V teoretičnem delu diplomske naloge smo v H1 predpostavili, da je nabava tesno povezana z vsemi preostalimi oddelki v organizaciji. V podjetju je potrebna natančna koordinacija vseh vpletenih oz. zaposlenih za optimalno izvajanje nabave. Med te zaposlene ne štejemo zgolj zaposlenih v nabavni službi, ampak vse zaposlene, saj je celoten postopek primerne oziroma optimalne nabave zelo kompleksen. Sprva je potrebno v sodelovanju s skladiščno službo optimizirati količino izdelkov ali materiala, ki ga podjetje lahko skladišči. Nato mora nabavna služba opredeliti, kaj in koliko materiala potrebuje. Pri tem je v farmacevtski industriji potrebno upoštevati trende (porast porabe antihistaminikov spomladi in zdravil pri gripi in prehladu pozimi) in pa tudi nove izdelke na tržišču. Ko nabavna služba zbere vse potrebne podatke in je jasno, kaj in koliko česa je potrebno naročiti, je na vrsti iskanje primernih dobaviteljev. Primerne dobavitelje pomaga iskati računovodska služba, saj le-ta lahko preveri plačilno sposobnost potencialnih dobaviteljev. Nato nabavna služba kontaktira potencialne dobavitelje, saj je potrebno preveriti plačilne pogoje, dostavo in seveda tudi njihovo zalogo. Ko so nabavni službi znani vsi želeni podatki, se je potrebno odločiti za najboljšega dobavitelja. Z izbranim dobaviteljem se nabavna služba skuša pogajati za končno ceno, saj se ta lahko kar občutno zniža, če podjetje naroči veliko količino potrebnega materiala. Zaradi tega podjetje velikokrat počaka, da se zaloga določenega materiala zmanjša ne le do signalnih zalog, ampak celo do varnostnih zalog in opravi veliko naročilo, saj se tako nabavna služba lažje pogaja z dobaviteljem za občutno nižjo ceno. Predpogoj za smiselnost pogajanja z dobavitelji so seveda dobri odnosi z njimi. Kot smo v diplomski nalogi ugotovili, je v podjetju potrebno učinkovito izvajati nabavno politiko, saj prispeva velik del k poslovni uspešnosti podjetja.

V praktičnem delu diplomske naloge smo potrdili H2, kjer smo zatrdili, da se nabava zdravil, ki pomagajo pri gripi in prehladi, poveča v zimskem času. Čeprav smo v diplomskem delu analizirali nabavo osmih različnih zdravil, jih med zdravila, ki pomagajo pri gripi in prehladu, spada le pet. Pri vseh petih zdravilih smo potrdili hipotezo, saj se je na grafih za posamezna leta razločno videlo, da se je nabava povečala v hladnejših mesecih (januar, februar, november in december). Če je bila nabava zdravila pri prehladu in gripi v katerem zimskem mesecu zgolj povprečna ali podpovprečna, je bilo to zaradi nabavne politike podjetja. Kot smo pojasnili v prejšnjem odstavku, se velikokrat zgodi, da podjetje raje sprazni vse zaloge določenega materiala pred naročilom, saj se tako lahko pogaja za bistveno nižjo ceno.

6 LITERATURA IN VIRI

6.1 Literatura

1. Bukač, T.: *Vpliv Evropske unije na slovensko zdravstvo*, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, 2005.
2. Kladnik Jenuš, B.: *Farmakologija*, Visoka zdravstvena šola, Maribor, 2006.
3. Klasinc, B.: *Vloga nabavne službe v trgovskem podjetju*, DOBA-Višja strokovna šola, Maribor, 2009.
4. Kotler, P.: *Management trženja*, GV izobraževanje, Ljubljana, 2004.
5. Kotnik, D.: *Nabavna politika*, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 1990.
6. Logičar, K.: *Poslovna logistika*, GV izobraževanje, Ljubljana, 2005.
7. Šmid, B.: *Kako prihraniti že pri nabavi*, GV izobraževanje, Ljubljana, 2003.
8. Uradni list Republike Slovenije št. 31: *Zakon o zdravilih*, 2006.
9. Van Weele, A. J.: *Nabavni management: analiza, planiranje in praksa*, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1998.
10. Vidovič, V.: *Ugotavljanje kakovosti zdravil*, Visoka šola za upravljanje in poslovanje, Novo mesto, 2009.

6.2 Interni viri

1. Podjetje »X«: *Interno gradivo*, Maribor, 2009.
2. Podjetje »X«: *Letno poročilo 2008*, Maribor, 2009.

6.3 Internetni viri

1. http://ivz.arhiv.over.net/knjiznica/arhiv/reg_zdravil/PDA/132.HTM, dne 26. 5. 2010.
2. http://www.ilacrehberi.com/cgibin/..%5Cimages%5CVademecum%5Cfirma_205%5C563.jpg, dne 30.5. 2010
3. http://www.krka.biz/si/otc/izdelki/letizen_s/, dne 30. 5. 2010.
4. <http://www.lekarnaljubljana.si/si/spletna-lekarna/ponudba/samozdravljenje/prehlad-in-gripa/1450>, dne 18. 5. 2010.
5. http://www.lekarnar.com/images/products/1816/big/olynth_Ha1mg.jpg, dne 30. 5. 2010.
6. http://www.lekarnar.com/images/products/254/big/operilsprejodrasli_300.jpg, dne 30. 5. 2010.
7. http://www.lekarnar.com/images/products/5/big/aspirin_500.jpg, dne 18. 5. 2010.
8. <http://www.lekarnar.com/izdelki/olynth-ha-1-mg-ml-prsilo-za-nos>, dne 30. 5. 2010.

9. <http://www.lekarnar.com/izdelki/operil-prsilo-prsilnik>, dne 30. 5. 2010.
10. <http://www.lekarna-springer.si/p-433-claritine-s-10-mg-10-tablet.aspx>, dne 27. 5. 2010.
11. <http://www.najlekarna.si/blagovne-znamke/bayer/aspirin-plus-c-10-sumecih-tablet.html?0>, dne 22. 5. 2010.
12. http://www.performancepharmacy.com/client/product_view.php?cat=8&prodid=63
13. <http://www.vfg.ag/artikelbilder/5300975.jpg>, dne 22. 5. 2010.
14. http://www.zd-mb.si/fileadmin/Dokumenti/Intranet/NoviceZaZaposlene/StrokovniVeceri/11SV2008_2b_LekovaZdravilaZaDelavnice2008.pdf, dne 26. 5. 2010.
15. <http://www.zdravila.net/navodilo.php?navodilo=a-004315.pdf&dir=pdf>, dne 31. 5. 2010.