

SADRŽAJ

1. UVOD.....	2
2. ZALIHE.....	3
3. PARAMETRI UPRAVLJANJA ZALIHA.....	4
4. SISTEMI UPRAVLJANJA ZALIHAMA	5
5. ABC KLASIFIKACIJA	5
6. METOD NAJPOVOLJNIJEG MOMENTA NARUDŽBINE.	6
7. METOD VELIČINE PORUDŽBINE.....	7
8.METOD SIGNALNIH ZALIHA.....	8
9. MERILA EFIKASNOSTI UPRAVLJANJA ZALIHAMA	8
10.TRADICIONALNI MODELI UPRAVLJANJA ZALIHAMA.....	9
11. SAVREMENI MODELI UPRAVLJANJA ZALIHAMA.....	9
• 11.1 Just in time.....,	9
• 11.2Planiranje potreba za materijalom	10
• 11.3Planiranje i kontrola zaliha	10
12. ZAKLJUČAK	12
13.LITERATURA.....	13

1. UVOD

U proizvodnom preduzeću, zalihe su sirovine koje se skladište radi proizvodnje. U maloprodaji, zalihe su proizvodi za prodaju koji se drže u skladištima ili su izloženi na policama. Zalihe u lancu snabdevanja postoje zbog razlika u nabavci sirovina, poluproizvoda, gotovih proizvoda i tražnje za njima. Upravljanje zalihama se u osnovi svodi na cost benefit analizu, tj. na analizu troškova i koristi od držanja zaliha. Zapravo, utvrđivanje optimalne količine zaliha zahteva balansiranje između troškova držanja zaliha i korisnosti koja se ostvaruje raspolaganjem tim zalihama.

Zalihe unutar logističkog sastava egzistiraju zbog razlika između ponude i potražnje. Tako unutar logističkih sastava na različitim daljinama kod dobavljača, proizvođača, distributera i prodavca postoje i različite vrste zaliha: zalihe sirovina i materijala, zalihe poluproizvoda, zalihe delova, zalihe gotovih proizvoda, zalihe trgovinske robe.

Zalihe predstavljaju jedan od glavnih izvora troškova unutar logističkog sastava i temeljni je raspoznatelj logističkog sastava. Skladno tome, temeljna je misija upravljanja zalihama da one budu što manje, ali uvek dovoljne za podmirenje potreba kupaca, potrošača, korisnika. Prevelike količine zaliha zahtevaju neopravdano visoke troškove držanja zaliha, a premalena količina zaliha implicira brojne probleme, poteškoće i štetne posledice u proizvodnji, trgovini i distribuciji. Gubici na zalihama koji čine do 1% od prodaje u maloprodaji ocenjuju se kao dobri, dok u brojnim maloprodajnim objektima oni iznose i više od 3% od prodaje. Prema nekim istraživanjima vodeće maloprodajne firme gube 10% do 25% dobiti upravo zbog neprimerenog upravljanja zalihama.

Teorija zaliha bavi se u osnovi s dve vrste odluka:

- 1) određivanje optimalne količine narudžbina i,
- 2) određivanje optimalnog vremena naručivanja.

Kao kriterijum odlučivanja u najvećem broju modela primjenjuje se kriterijum troška. Troškovi koji su relevantni su:

- troškovi naručivanja (transportni troškovi, troškovi osiguranja, carine),
- troškovi držanja zaliha (troškovi kamata na obrtna sredstva, operativni troškovi skladištenja) i
- troškovi nedostatka zaliha. Onaj model koji osigurava minimalne ukupne troškove zaliha pomaže određivanju optimalne strategije upravljanja zalihama.

<http://www.maturskiradovi.net/eshop/>

POGLEDAJTE VIDEO UPUTSTVO SA TE STRANICE I PORUČITE RAD PUTEM
ESHOPA , REGISTRACIJA JE OBAVEZNA.

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com