

Tabulka 13.2: Struktura pořizovacích nákladů

	Nákup od externího dodavatele	Vlastní výroba
Struktura pořizovacích nákladů	Kupní cena: <ul style="list-style-type: none"> • vlastní náklady dodavatele, • zisk dodavatele, • – rabaty, – slevy, + přírůžky k ceně 	Vlastní náklady odběratele: <ul style="list-style-type: none"> • nakupovaný materiál, energie, • osobní náklady, • režijní náklady (odpisy, údržba atd.)
	Převážné a manipulační náklady	-
	Náklady na manipulační obaly	-

Striktní použití tohoto kritéria by znamenalo rozhodnout ve prospěch nákupu v případě, kdy vlastní náklady výroby budou vyšší než celkové náklady na pořízení položky od externího dodavatele. Přestože si dodavatel započítává zisk, může konkurovat vlastní výrobě položky u zákazníka v těchto případech:

- Vyrábí položku v podstatně větších množstvích na rozsáhlý segment trhu a dosahuje tak podstatně nižšího podíl fixních nákladů na jednotku produkce.
- Vzhledem k podstatně většímu objemu produkce může využívat progresivní technologie nebo kontinuální procesy a tím snižovat specifické spotřeby materiálů a energií.
- Má dostatečné zkušenosti s výrobou.
- Dodává položku přes efektivně řízený distribuční systém velkému počtu dalších zákazníků a je tak schopen výrazně snížit distribuční náklady apod.

Rozhodování o případném nákupu ovlivňuje i struktura nákladů na pořízení zboží. Zatímco při nákupu jsou v podstatě všechny náklady variabilní, při vlastní výrobě existuje podíl fixních nákladů (odpisy, často osobní náklady, náklady na údržbu apod.)

2. V některých případech je rozhodujícím ukazatelem **kvalita** polotovaru vlastní výroby a nakupovaného zboží. Nelze jednoznačně říci, že pokud je dodávka kvalitnější než vlastní polotovar, rozhodneme se pro nákup. Jen ve-dě-li vyšší kvalita k vyšší kvalitě finálních výrobků a přináší-li tedy např. další úspory nákladů, růst produktivity práce apod., je nákup kvalitnějšího zboží výhodný (viz odd. 3.5).