

Příklad 1

Společnost porovnává 3 alternativy doplňkového programu. Variabilní náklady na výrobek činí 30 Kč. Posuďte alternativy z hlediska rozhodnutí o ceně výrobků v doplňkové výrobě.

	A	B	C
Cena výrobku	20,-	30,-	40,-

Příklad 2

Společnost se uchází o přijetí zakázky, jejíž předem stanovené náklady činí 6 600 000 Kč. Celkový dlouhodobě vázaný kapitál společnosti je 3 000 000 Kč. Předpokládaná oborová rentabilita kapitálu je 10 %. Stanovte směrnou ziskovou přírážku k nákladům (v %) a zisk ze zakázky.

Příklad 3

Podnikové vedení uvažuje o variantách prodáváného objemu a o změnách cen na základě propočtu, o kolik by bylo nezbytné zvýšit prodané množství, aby se nezměnil původní rozpočtovaný zisk. Vychází přitom z toho, že současně dosahovaný příspěvek z tržeb činí za podnik jako celek 0,25 nebo-li 25 %. Podnikové vedení uvažuje o variantním snížení cen o 5 %, 10 %, 15 % a 20 %.

- Zjistěte, o kolik procent by za daných okolností musel vzrůst objem prodeje, aby podnik dosáhl původní výše rozpočtovaného zisku.

Příklad 4

Z analýzy nákladů nutných k výrobě a prodeji jedné láhve minerální vody vyplývá, že její jednotkové variabilní náklady činí 11 Kč a celkové měsíční fixní náklady výroby a prodeje činí 350 000 Kč. Na základě průzkumu trhu bylo zjištěno, že prodejní ceny, za kterou je možné realizovat jednu láhev, jsou 18 Kč, 22 Kč a 24 Kč. Při ceně 18 Kč je možno očekávat prodej 200 000 láhví. Cenová pružnost poptávky je odhadnuta na 1,2.

Jakou cenu má podnik stanovit, pokud je jeho cílem maximalizace zisku?