

**Příklad 1**

Podnik má na příští rok zajištěný odbyt na tuzemském trhu ve výši Kč 100 000 000,--. Zahraniční odběratelé mají zájem o výrobky za Kč 36 000 000,--. Podnik plánuje k 1.1. příštího roku zásoby hotových výrobků na skladě za Kč 60 000 000,-- a má zájem si držet konečnou zásobu příštího roku ve výši Kč 40 000 000,--. Plánovaná výroba na příští rok je Kč 145 000 000,--.

Sestavte bilanci prodeje a zjistěte plánovaný objem prodeje ve vlastní prodejně

**Příklad 2**

Podnik udržuje na skladě hotových výrobků pojistnou zásobu na 8 dní, na přepravu k expedici potřebuje 2 dny, kompletace trvá 1 den. Průměrné denní odvádění z výroby na sklad je 280 ks. Odbytový cyklus je 14 dní. Stanovte normu zásob hotových výrobků na skladě.

**Příklad 3**

V podniku služeb jsou nabízeny tři typy věrnostních karet – sport+ (A), relax+ (B) a wellness (C), kde pak získáváte výhody na bezplatné čerpání služeb podniku. Fixní náklady provozu jsou společné všem službám. Jejich výše je stanovena rozpočtem činí 5 900 000 Kč/rok. Spotřeba energie podniku je taktéž společná všem službám, průměrná cena 1KWh byla ve sledovaném období se započítáním všech plateb dodavateli spočítána na 6,01 Kč. Základní údaje o provozu služby jsou níže:

| Služba                               | [jedm.]      | A         | B         | C       |
|--------------------------------------|--------------|-----------|-----------|---------|
| Počet vydaných karet                 | Počet za rok | 12 000    | 18 000    | 6 000   |
| Tržby za vstup bez věrnostních karet | Kč/rok       | 1 200 000 | 1 600 000 | 800 000 |
| Poplatek za nákup věrnostní karty    | Kč/karta     | 330       | 240       | 200     |
| Výrobní náklady k jednotlivým kartám | Kč/karta     | 26        | 28        | 30      |
| Spotřeba energie provozu podniku     | KWh/rok      | 50 000    |           |         |

1. S využitím znalostí o nákladech zjistěte aktuální výsledek hospodaření podniku.
2. Podnik se rozhodl marketingově podpořit produkt wellness+ (C). Zatímco o tuto službu zájem vzrostl, tak o službu relax + zájem poklesl. Tržby za službu sport+ (A) zůstaly nezměněny. Předpokládejme, že změna počtu prodaných permanentek neměla vliv na spotřebu energie, ale průměrná cena energií klesla na 5,25 Kč/KWh. Fixní náklady se díky marketingovým aktivitám zvýšily na 6 500 000 Kč/rok. Jakého výsledku hospodaření by dosáhl? Bylo toto rozhodnutí přínosné?

| Služba                               | [jedm.]      | A         | B         | C         |
|--------------------------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| Počet vydaných karet                 | Počet za rok | 12 000    | 15 000    | 10 000    |
| Tržby za vstup bez věrnostních karet | Kč/rok       | 1 200 000 | 1 100 000 | 1 000 000 |
| Poplatek za nákup věrnostní karty    | Kč/karta     | 330       | 240       | 200       |
| Výrobní náklady k jednotlivým kartám | Kč/karta     | 26        | 28        | 30        |
| Spotřeba energie provozu podniku     | KWh/rok      | 50 000    |           |           |

**Příklad 4**

Podnik na výrobu irské whiskey Peaky Blinder má na příští rok zajištěný odbyt na tuzemském trhu ve výši 60 000 ks. Zahraniční odběratelé mají zájem o 25 000 ks výrobků. Podnik plánuje k 1.1. příštího roku zásoby ve výši 10 000 ks a má zájem si držet konečnou zásobu příštího roku ve výši 8 000 ks. Jaká je plánovaná výroba pro zajištění požadovaného odbytu?

**Příklad 5**

Výrobce irské whiskey Peaky Blinder v současné době, při ceně 450,- Kč/kus, dodává svým odběratelům na tuzemském trhu 60 000 ks ročně. Polovinu výroby odebírá velkoobchod a druhou polovinu maloobchod. Roční nákladová funkce je  $N = 300Q + 2\,950\,000$ . V důsledku volných výrobních kapacit zvažuje výrobce oživit odbyt poskytováním diferencovaného rabatu svým odběratelům. Velkoodběratel by podle očekávání měl reagovat na poskytnutí rabatu podstatně pružněji než maloobděratelé:

| <i>Odběratel</i> | <i>Rabat</i><br>% | <i>Elasticita (e)</i> |
|------------------|-------------------|-----------------------|
| Velkoobchod      | 10                | 2,0                   |
| Maloobchod       | 5                 | 1,5                   |

Úkol:

- Je poskytování rabatu v uvedené výši při uvedené pružnosti výhodné?

**Příklad 6**

Podnik na výrobu irské whiskey Peaky Blinder hledá další možnosti distribuce. Jednou z možností je také možnost prodávat svou celkovou produkci 72 000 ks pouze velkoobchodu (započítán již předpoklad navýšení prodeje o 20 % z předchozího příkladu) s odběrem v podniku za cenu 405,- Kč/ks (dle uvedeného rabatu z předchozího příkladu).

Druhou možností je využití odběru pouze pro maloobchod. Svou celkovou produkci 64 500 ks (započítán již předpoklad navýšení prodeje o 7,5 % z předchozího příkladu) by tak mohl prodávat maloobchodníkům za cenu 427,50,- Kč/ks (dle uvedeného rabatu z předchozího příkladu). V tom případě by ale musel nést ještě navíc přepravní náklady v částce 33,- Kč/ks a náklady spojené s činností dvou obchodních cestujících (+ automobil) v celkové výši 500 000,- Kč/rok.

Kterou odbytovou cestu by měl podnik zvolit? Bude toto rozložení distribuce výhodné?