**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



**Bilance prodeje**

 **Potřeby prodeje Zdroje prodeje**

**Tuzemský trh 100 000 000 Plánovaná výroba 145 000 000**

 **Zahraniční trh 36 000 000 Vlastní zdroje 20 000 000**

 **Prodej na prodejně ?**

**Prodej na prodejně = 165 000 000 – 136 000 000= 29 000 000 Kč**

**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 výrobny na sklad je 280 ks. Odbytový cyklus je 14 dní. Stanovte normu zásob hotových výrobků na skladě.

Norma zásob hotových výrobků se stanoví obdobně jako norma zásob materiálu tj:.

nejprve:

td = je v tomto případě odbytový cyklus

tt = technická zásoba je tvořena dny co potřebujete na kompletaci a přepravu

tp- pojistná zásoba

****

**CNZ = 7 + 3 + 8 = 18**

**NZ = 18 x 280 = 5 040 ks**

**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 stanovená 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** | **[jedn.]** | **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** | **[jedn.]** | **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 |

**Původní VH:**

T = (330 \* 12 000 + 1 200 000) + (240 \* 18 000 + 1 600 000) + (200 \* 6 000 + 800 000)

T = 5 160 000 + 5 920 000 + 2 000 000 = 13 080 000 Kč

N = (26\*12000 + 28\*18000 + 30\*6000) + 5 900 000 + (50 000 \* 6,01)
N = (996 000 + 5 900 000 + 300 500) = 7 196 500 Kč

**VH = 5 883 500 Kč**

**VH po změně:**

T = 5 160 000 + (240 \* 15 000 + 1 100 000) + (200 \* 10 000 + 1 000 000) = 5 160 000 + 4 700 000 +
3 000 000 = 12 860 000 Kč

N = (26 \* 12000 + 28 \* 15 000 + 30 \* 10 000) + 6 500 000 + (50 000 \* 5,25)

N = 7 794 500

**VH = 5 065 500 Kč**

**No tak to se jim moc nepovedlo. Špatný marketing. Radši ať ho nechají nám ☺**

**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?

**Bilance prodeje**

 **Potřeby prodeje Zdroje prodeje**

**Tuzemský trh 60 000 ks Plánovaná výroba ?**

 **Zahraniční trh 25 000 ks Vlastní zdroje 2 000 ks**

**Prodej na prodejně = 85 000 – 2 000= 83 000 Ks**

**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 maloodběratelé:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Odběratel*** | ***Rabat******%*** | ***Elasticita (e)*** |
| Velkoobchod  | 10 | 2,0 |
| Maloobchod  | 5 | 1,5 |

Úkol:

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

Výpočet slev:



Změna poptávky1 = 2 x 10 = 20 ***%*** = 30 000 x 1,2 = 36 000 ks velkoodběratel

Změna poptávky2 = 1,5 x 5 = 7,5 ***% = 30 000 x 1,075 = 32 250 ks maloodběratel***

Cena pro velkoodběratele: 450 x 0,9 = 405 Kč

Cena pro maloodběratele: 450 x 0,95 = 427,50 Kč

**Původní VH:**

VH = (450 x 60 000) – (300 x 60 000 + 2 950 000) = 27 000 000 – 20 950 000
VH = **6 050 000 Kč**

**VH po rabatu:**

VH = ((405 x 36 000) + (427,50 x 32 250)) – ((300 x 68 250) + 2 950 000)

VH = 28 366 875 – 23 425 000 = **4 941 875 Kč**

Žádný rabat. Pěkně za plnou cenu :D

**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?

**Velkoobchod**

**VH = (405 x 72 000) – (300 x 72 000 + 2 950 000)**

**VH = 29 160 000 – 24 550 000 = 4 610 000 Kč**

**Maloobchod**

VH = (427,50 x 64 500) – (333 x 64 500) + 3 450 000)

VH = 27 573 750 – 24 928 500 = 2 645 250 Kč