**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,-.

**Úkol: Sestavte bilanci prodeje a zjistěte plánovaný objem prodeje ve vlastní prodejně.**

|  |  |
| --- | --- |
| **PLÁN PRODEJE FORMOU BILANCE** | |
| **Potřeby prodeje**  (co bychom prodali) | **Zdroje prodeje**  (co vyrobíme, co nakoupíme hotové) |
| **Potřeby prodeje = zdroje prodeje** | |

**Řešení:**

|  |  |
| --- | --- |
| **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 **29.000.000** |  |
| **Potřeby prodeje = zdroje prodeje** | |

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

**Příklad 2**

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 | | |

**Úkoly:**

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 vzrostla na 8,25 Kč/KWh. Poplatek za nákup věrnostní karty vzrostl vzhledem k vyšším nákladům. 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 | 16 000 | 10 000 |
| Tržby za vstup bez věrnostních karet | Kč/rok | 1 100 000 | 1 200 000 | 1 000 000 |
| Poplatek za nákup věrnostní karty | Kč/karta | 350 | 280 | 230 |
| Výrobní náklady k jednotlivým kartám | Kč/karta | 28 | 30 | 32 |
| 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 = (350 \* 12 000 + 1 100 000) + (280 \* 16 000 + 1 200 000) + (230 \* 10 000 + 1 000 000) = 5 300 000 + 5 680 000 +   
3 300 000 = 14 280 000 Kč

N = (28 \* 12000 + 30 \* 16 000 + 32 \* 10 000) + 6 500 000 + (50 000 \* 8,25)

N = 8 048 500

**VH = 6 231 500 Kč**

**Příklad 3**

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.

**Úkol**: **Jaká je plánovaná výroba pro zajištění požadovaného odbytu?**

**Řešení:**

|  |  |
| --- | --- |
| **BILANCE PRODEJE** | |
| **Potřeby prodeje** | **Zdroje prodeje** |
| Tuzemský trh 60.000 ks | Plánovaná výroba **83.000 ks** |
| Zahraniční trh 25.000 ks | Vlastní zdroje 2.000 ks |
| **Potřeby prodeje = zdroje prodeje** | |

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

**Příklad 4**

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?**



**Vzorec pro výpočet slev:**

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

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

**Řešení:**

**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:**

Cena pro velkoodběratele: 450 \* 0,9 = 405 Kč

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

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

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

**Příklad 5**

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.

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

**Velkoobchod**

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

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

**Maloobchod**

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

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