

## 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

*plán prodeje formou bilance*

<b>potřeby prodeje</b>	<b>zdroje prodeje</b>
(co bychom prodali)	(co vyrobíme, co nakoupíme hotové)

**potřeby prodeje = zdroje prodeje**

### Bilance prodeje

<u>Potřeby prodeje</u>	<u>Zdroje prodeje</u>
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

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 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	[jedm.]	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:

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

$$T = 5\,160\,000 + 5\,920\,000 + 2\,000\,000 = 13\,080\,000 \text{ Kč}$$

$$N = (26 * 12\,000 + 28 * 18\,000 + 30 * 6\,000) + 5\,900\,000 + (50\,000 * 6,01)$$

$$N = (996\,000 + 5\,900\,000 + 300\,500) = 7\,196\,500 \text{ Kč}$$

$$\underline{\underline{VH = 5\,883\,500 \text{ Kč}}}$$

**VH po změně:**

$$T = (350 * 12\,000 + 1\,100\,000) + (280 * 16\,000 + 1\,200\,000) + (230 * 10\,000 + 1\,000\,000) = 5\,300\,000 + 5\,680\,000 + 3\,300\,000 = 14\,280\,000 \text{ Kč}$$

$$N = (28 * 12\,000 + 30 * 16\,000 + 32 * 10\,000) + 6\,500\,000 + (50\,000 * 8,25)$$

$$N = 8\,048\,500$$

$$\underline{\underline{VH = 6\,231\,500 \text{ Kč}}}$$

#### **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**

<b><u>Potřeby prodeje</u></b>	<b><u>Zdroje prodeje</u></b>
<b>Tuzemský trh 60 000 ks</b>	<b>Plánovaná výroba ?</b>
<b>Zahraniční trh 25 000 ks</b>	<b>Vlastní zdroje 2 000 ks</b>

**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. Velkoobchod by podle očekávání měl reagovat na poskytnutí rabatu podstatně pružněji než maloobchod:

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

Úkol:

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

Výpočet slev:

$$\text{cenová elasticita poptávky } e = \frac{\% \text{ změna poptávky}}{\% \text{ změna ceny}}$$

Změna poptávky<sub>1</sub> = 2 x 10 = 20 % = 30 000 x 1,2 = 36 000 ks velkoobchod

Změna poptávky<sub>2</sub> = 1,5 x 5 = 7,5 % = 30 000 x 1,075 = 32 250 ks maloobchod

### Řešení:

#### Původní VH:

$$VH = (450 \times 60\,000) - (300 \times 60\,000 + 2\,950\,000) = 27\,000\,000 - 20\,950\,000$$

$$VH = 6\,050\,000 \text{ Kč}$$

#### VH po rabatu:

$$\text{Cena pro velkoobchod: } 450 \times 0,9 = 405 \text{ Kč}$$

$$\text{Cena pro maloobchod: } 450 \times 0,95 = 427,50 \text{ Kč}$$

$$VH = ((405 \times 36\,000) + (427,50 \times 32\,250)) - ((300 \times 68\,250) + 2\,950\,000)$$

$$VH = 28\,366\,875 - 23\,425\,000 = 4\,941\,875 \text{ Kč}$$

## **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**

$$VH = (405 \times 72\,000) - (300 \times 72\,000 + 2\,950\,000)$$

$$VH = 29\,160\,000 - 24\,550\,000 = 4\,610\,000 \text{ Kč}$$

### **Maloobchod**

$$VH = (427,50 \times 64\,500) - (333 \times 64\,500) + 3\,450\,000$$

$$VH = 27\,573\,750 - 24\,928\,500 = 2\,645\,250 \text{ Kč}$$