

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

| | |
|---|---|
| <p>potřeby prodeje (co bychom prodali)</p> | <p>zdroje prodeje (co vyrobíme, co nakoupíme hotové)</p> |
| <p>potřeby prodeje = zdroje prodeje</p> | |

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 výroby 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:

$$CNZ = \frac{t_d}{2} + t_t + t_p$$

t_d = je v tomto případě odbytový cyklus

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

t_p - pojistná zásoba

$$NZ = CNZ \cdot s$$

$$CNZ = 7 + 3 + 8 = 18$$

$$NZ = 18 \times 280 = 5\,040 \text{ ks}$$

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 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 | | |

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:

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

$$N = (26 * 12\,000 + 28 * 15\,000 + 30 * 10\,000) + 6\,500\,000 + (50\,000 * 5,25)$$

$$N = 7\,794\,500$$

$$\underline{\underline{VH = 5\,065\,500 \text{ Kč}}}$$

No tak to se jim moc nepovedlo. Špatný marketing. Radši at' 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

| <u>Potřeby prodeje</u> | <u>Zdroje prodeje</u> |
|--------------------------|-------------------------|
| 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 maloobděratelé:

| <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 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 maloobděratel

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

Cena pro maloobděratele: 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**

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

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

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