

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 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		

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	[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:

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

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

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

$$N = (996\,000 + 5\,040\,000 + 300\,000) = 7\,196\,500 \text{ Kč}$$

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

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

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

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

Změna poptávky₂ = $1,5 * 5 = 7,5 \% = 30\,000 * 1,075 = 32\,250$ 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:

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

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

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

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

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

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

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

Maloobchod

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

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