

# Nauka o podniku

Obchodní rozpětí

# Úkol 1: Obchodní rozpětí

- **obchodní rozpětí** = rozdíl mezi prodejní a nákupní cenou

U kterých z následujících produktů je obvykle obchodní rozpětí v maloobchodě relativně nízké a u kterých relativně vysoké:

- (1) cukr
- (2) zlaté cihly
- (3) zlaté šperky
- (4) květiny
- (5) cigarety
- (6) orientální koberce
- (7) benzín
- (8) automobily
- (9) léky
- (10) starožitnosti

# Úkol 1: Řešení

- U kterých z následujících produktů je obvykle obchodní rozpětí v maloobchodě **relativně**(vzhledem k ceně produktu) nízké a u kterých relativně vysoké:
  - (1) cukr - nízké
  - (2) zlaté cihly - nízké
  - (3) zlaté šperky - vysoké
  - (4) květiny - vysoké
  - (5) cigarety - nízké
  - (6) orientální koberce - vysoké
  - (7) benzín - nízké
  - (8) automobily - nízké
  - (9) léky - vysoké
  - (10) starožitnosti - vysoké

## Úkol 2: Determinanty obchodního rozpětí

- Vyjděte z příkladů uvedených v úkolu 1 a jmenujte některé faktory na nichž závisí obchodní rozpětí!
  - Výši obchodního rozpětí určují dva velké příčinné komplexy
    - Stav trhu
    - Náklady obchodu

# Ad stav trhu

- Čím méně dokonalé trhy, tím je zpravidla vyšší obchodní rozpětí. Heterogenita statků je spojena s chybějícími znalostmi zboží a nedostatečným přehledem o trhu (např. orientální koberce, starožitnosti) To vede zpravidla k vyššímu obchodnímu rozpětí. U takových statků, jejichž heterogenita, jde tak daleko že mají své milovníky, je rozhodování o koupi méně závislé na konečné kupní ceně, než u statků jako cukr, benzín apod.

# Ad náklady obchodu

- **Náklady obchodu jsou ovlivněny různými faktory. Tyto faktory působí jako jednotlivé příčiny na vnější obchodní rozpětí:**
- **Osobní náklady**
- Pro dosažení obratu 1000 Kč musí zelinář vynaložit podstatně více práce než prodavač šperků
- **Kapitálové náklady**
- Čím nižší je rychlost obratu zásob zboží, tím musí být vyšší obchodní rozpětí. Příklad vysoké (nízké) rychlosti obratu – benzínové pumpy (obchod se starožitnostmi)
- **Sortiment**
- Čím širší a hlubší je sortiment obchodního produktu, tím bývá vyšší obchodní rozpětí. Jestliže lékárna musí např. vést léky, které jsou zřídka žádány, snižuje to rychlost obratu a zvyšuje kapitálové náklady. Nadto jsou skladovací náklady při velkém sortimentu podstatně vyšší než při malém (benzínové pumpy) – správa skladu!
- **Ztráty zkažením zboží**
- Kvůli zvýšenému nebezpečí zkažení zboží potřebuje obchod s květinami a zeleninou podstatně vyšší obchodní rozpětí než obchod s bramborami a obilím
- **Heterogenita**
- Prodej zboží hromadné spotřeby – 1 kg cukru, krabičky cigaret proběhne rychle bez nutnosti vést obchodní rozhovor s prodávajícím. Koupě automobilu nebo zlatého náramku obvykle znamená několik návštěv, prohlížení a vysvětlování před koupí. S tím souvisí vysoké personální náklady a kapitálové náklady a tedy také vysoké obchodní rozpětí.

# Úkol 3: Specializované prodejny - diskontní prodejny

- Proč je zpravidla uváděno, že specializované prodejny elektrospotřebičů nabízející velké elektrospotřebiče (televizory, pračky, sporáky, myčky), jsou stále konkurenceschopné, když jiní, kteří částečně nabízejí i toto zboží, je nabízejí za značně nižší tzv. velkoobchodní ceny?
- Specializované prodejny jsou zpravidla úspěšné: pro osobní kontakty a poradenství před uzavřením koupě, ale především pro bezproblémové zajištění služby zákazníkům – v případě potřeby i po prodejní době (televizory)...

# Úkol 4: VELKOOBCHOD vs. maloobchod

- Podnik produkuje ročně 100 000 kusů výrobku A s náklady 160,- Kč na kus. Dosud prodával své produkty velkoobchodu (s odběrem v podniku) za cenu 190, Kč/ks. Svou celkovou produkci by ale také mohl prodávat maloobchodníkům za cenu 215,- Kč/ks. V tom případě by ale musel nést přepravní náklady v částce 20,- Kč/ks a náklady spojené s činností dvou obchodních cestujících (+ automobil) ve výši 850 000,- Kč/rok.
- Otázka a) Kterou odbytovou cestu by měl podnik zvolit?
- Otázka b) Jak velké by muselo být odbytové množství (při lineárním průběhu funkce celkových nákladů), aby (za jinak stejných podmínek) byl výhodnější přímý prodej maloobchodníkům než odbytová cesta využívající velkoobchod.



## Otázka a)

- Kterou odbytovou cestu by měl podnik zvolit?
- Bude jako dosud využíván velkoobchod. Dosažený zisk  $Z_V$  tedy bude činit:
- $Z_V = (190 \text{ Kč} - 160 \text{ Kč}) * 100\ 000 \text{ ks} = 3\ 000\ 000 \text{ Kč}$
- Pokud bude dodávat přímo maloobchodu, bude zisk  $Z_M$  činit
- $Z_M = (215 \text{ Kč} - 160 \text{ Kč} - 20 \text{ Kč}) * 100\ 000 \text{ Kč} - 850\ 000 \text{ Kč} = 2\ 650\ 000 \text{ Kč}$
- Odbytová cesta využívající velkoobchod je tedy při daném odbytovém množství 100 000 ks výhodnější.

# Otázka b)

- Jak velké by muselo být odbytové množství (při lineárním průběhu funkce celkových nákladů), aby (za jinak stejných podmínek) byl výhodnější přímý prodej maloobchodníkům než odbytová cesta využívající velkoobchod.
- Pro jednotlivé odbytové cesty (velkoobchod nebo maloobchod) platí následující ziskové funkce
- $Z_V = 30 * m$
- $Z_M = 35 * m - 850\ 000$
- Dodávky maloobchodu tedy budou výhodnější než dodávky velkoobchodu když  $Z_M > Z_V$
- Tzn.  $35m - 850\ 000 > 30m \rightarrow 5m > 850\ 000 \rightarrow m > 170\ 000$
- Pokud odbytové množství bude vyšší než 170 000 ks/rok bude maloobchod výhodnější

# Úkol 5: Obchodní zástupce - obchodní cestující

- Permon a.s. vyrábí kompresory a k jejich prodeji využívá odbytové cesty přímého prodeje. Stojí před volbou, zda má realizovat své výrobky prostřednictvím nezávislých obchodních zástupců nebo podnikových obchodních cestujících.

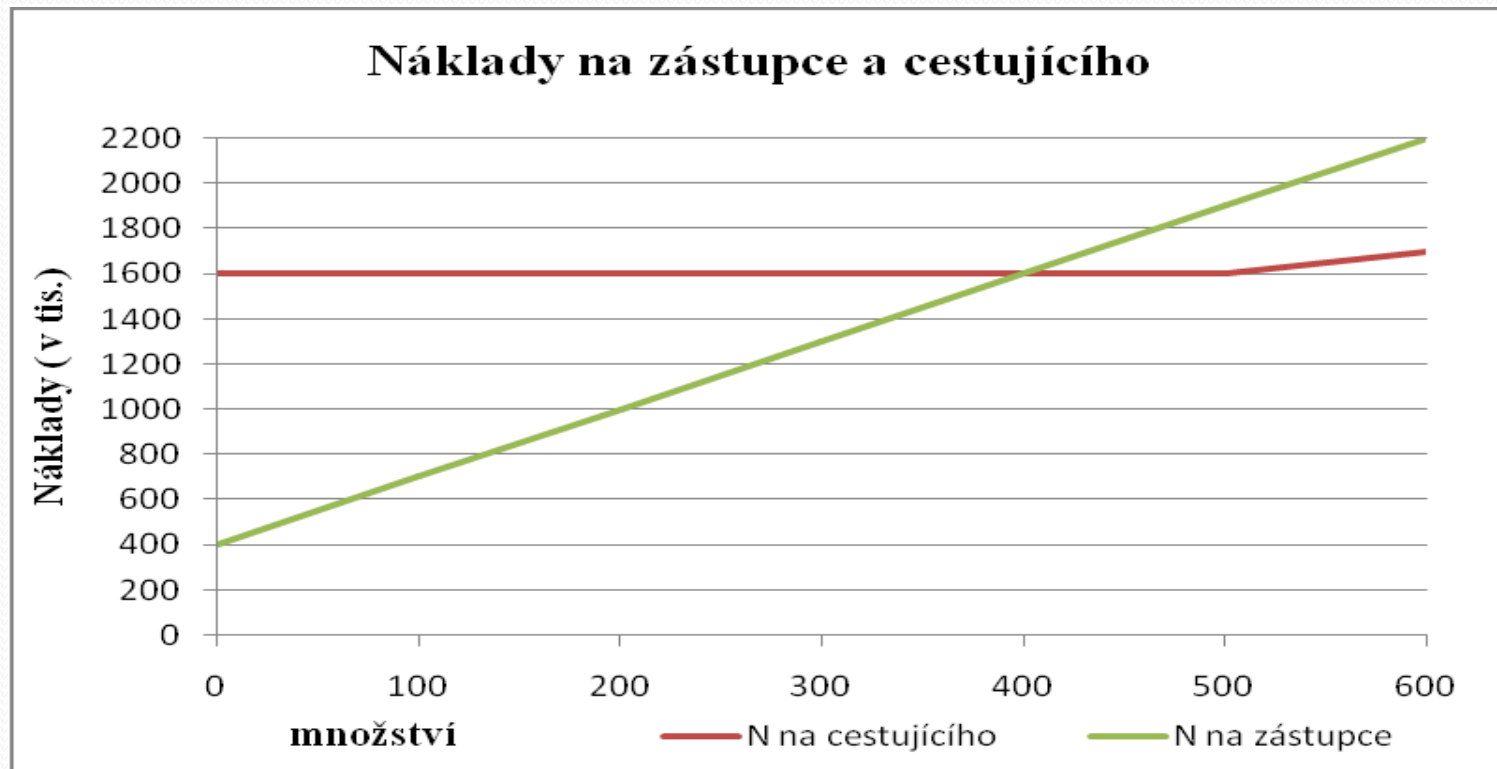
# Úkol 5: Obchodní zástupce - obchodní cestující

- Obchodní zástupce: Odměna je vázána výhradně na prodané množství v částce 3 000,- Kč/ks. Na cestovních nákladech obchodního zástupce se a.s. Permon se podílí částkou 300 000,- Kč za rok. Vedle toho mu ještě proplácí částku 100 000,- Kč/rok na úhradu fixních nákladů (režie).
- Obchodní cestující: Obchodní cestující získává od a.s. Permon roční hrubý plat v částce 900 000,- Kč. Vedlejší osobní náklady na obchodního cestujícího za rok činí 300 000,- Kč. Vedle toho nese podnik náklady na jeho vozidlo v částce 400 000,- Kč/rok. Jestliže prodá obchodní cestující více než 500 kompresorů za rok, získává od 501 kusu prodejní prémii 1 000,- Kč/ks.
- **Jak velké je roční odbytové množství  $m^*$ , při kterém jsou pro a.s. Permon obě odbytové alternativy stejně nákladné?**

# Úkol 5: Početní řešení

- Náklady na obchodního zástupce NZ
- $N_Z = 400\ 000 + 3000\ m$
- Náklady na obchodního cestujícího NC
- $N_C = 1\ 600\ 000$  (pro  $0 < m < 501$ )
- $N_C = 1\ 600\ 000 + 1000\ (m - 500)$  (pro  $m > 500$ )
- Pro  $m^*$  platí  $N_Z = N_C$
- $400\ 000 + 3000\ m^* = 1\ 600\ 000$   
 $m^* = 400$

# Úkol 5: Grafické řešení



Prodá-li cestující více než 400 kompresorů, je jeho zaměstnávání výhodnější než využití zástupce

- 
- Konec cvičení