

Obchodní přírážka

Žádná maloobchodní firma by nemohla přežít, kdyby nabízela zboží k prodeji za ceny, za které je nakoupila. O jakou částku může prodejní cena zboží převyšovat nákupní cenu, jak jsme již viděli, závisí na značném počtu různých faktorů. Tato částka musí v každém případě krýt určitou část provozních nákladů podnikatele a přinášet zisk.

Často se používá rovněž termínu obchodní rozpětí. Oba termíny označují stejný pojem.

Individuální obchodní přírážka

Základní rovnice:

náklady + obchodní přírážka = maloobchodní cena

$$N + OP = MOC$$

Z této základní rovnice lze jednoduchým přesunem výrazů vytvořit dvě další rovnice.

1. Jak vypočítat náklady, je-li známa obchodní přírážka a maloobchodní cena:

$$N = MOC - OP$$

2. Jak vypočítat obchodní přírážku, známe-li jak náklady, tak maloobchodní cenu:

$$OP = MOC - N$$

Procento obchodní přírážky

Obchodní přírážku můžeme vyjádřit rovněž jako procento buď z nákladů nebo z maloobchodní ceny. Obchodní přírážku můžeme vypočítat jako procento z nákladů dělením výše obchodní přírážky náklady a násobením výsledku 100 procenty:

$$OP \% \text{ z nákladů} = (\text{obchodní přírážka OP Kč} / \text{náklady}) \times 100\%$$

Někteří maloobchodníci používají jako základ pro výpočet své obchodní přírážky náklady. Platí to zejména o malých, nezávislých podnikatelích. Podobně jako výrobci, posuzují tito maloobchodní podnikatelé náklady na materiál a pracovní sílu. K těmto nákladům přidávají určité procento na krytí režijních nákladů a realizaci zisku. Obchodní domy, sítě jednotkových obchodů, diskontní domy a mnoho dalších maloobchodních organizací dává přednost obchodní přírážce počítané ze základu, kterým je maloobchodní cena. Všimněte si ještě jednou rozdílů mezi dvěma postupy výpočtu obchodní přírážky:

(1) obchodní přírážka vypočtená procentem z nákladů se rovná objemu obchodní přírážky dělené cenou nákladů a výraz je násoben 100%, (2) obchodní přírážka vypočtená procentem z maloobchodní ceny se rovná objemu obchodní přírážky dělené maloobchodní cenou a výraz se dále násobí 100%.

Práce s hodnotovými údaji

Příklad:

Dva partneři provozují obchod, který prodává lyže. Zakoupili dvanáct párů lyží za cenu 5550,- Kč. Vzhledem k tomu, že tito podnikatelé chtějí u svých zákazníků udržet představu o vysoké kvalitě nabízených výrobků, připočítávají si ke všemu zboží obchodní přírážku ve výši 55% z maloobchodní ceny. Maloobchodní cenu určují následujícím způsobem:

1. Do vzorce $MOC = N + OP$ dosadí známé údaje:

$$MOC = 5550 \text{ Kč} + 55\%$$

2. Maloobchodní cena tohoto zboží se rovná nákladům plus příslušné obchodní rozpětí.

Maloobchodní cena představuje 100% celku. Vzhledem k tomu, že požadované obchodní rozpětí činí 55% z celku, musí se náklady rovnat 100% minus 55% obchodního rozpětí, tj. 45%.

3. Přepsáním výše uvedené rovnice v souladu s touto úvahou získáme další rovnici:

$$MOC \text{ (neboli 100\%)} = 5550 \text{ Kč (neboli 45\%)} + 55\%$$

4. Jestliže víme, že 5550,- Kč činí 45% z maloobchodní ceny, můžeme nyní určit maloobchodní cenu. Jednoduchým způsobem vytvoříme novou rovnici, ve které x představuje neznámou, tj. maloobchodní cenu:

$$0,45x = 5550 \text{ Kč}$$

$$x = 12\,333,33 \text{ Kč}$$

5. Odečtením nákladů (5550,- Kč) od maloobchodní ceny (12 333,33,- Kč) zjistíme, že obchodní přírážka bude činit 6783,33 Kč.

6. Zdá se však, že částka 12 333,33 vypadá jako neobvyklá maloobchodní cena. Partneři se rozhodli, že zaokrouhlí toto liché číslo stanovením maloobchodní ceny lyží ve výši 12 290,- Kč.

II. Způsob:

$$0,55 / 0,45 = 1,222 \text{ (OP z nákladů)}$$

$$1,222 * 5550 = 6783,33 \text{ (obchodní přírážka)}$$

$$6783,33 + 5550 = 12\,333,33 \text{ (MOC)}$$

Základní obchodní přírážka

Obchodní přírážka musí krýt náklady na nákup zboží, režii a určitý zisk, i jiné faktory. Základní obchodní přírážka, stanovená na zboží v okamžiku jeho dodávky do maloobchodu, bude ovlivněna různými provozními faktory. Mezi tyto faktory patří slevy a ztráty na zásobách a krádeže. Obchodník může specifikovat předpokládané údaje o prodeji, nákladech a slevách. Lze stanovit i předpokládanou výši zisku. Tyto údaje je možno dosadit do rovnice pro výpočet základní obchodní přírážky, která bude připočtena k ceně dodaného zboží.

Rovnice má následující tvar:

$$\text{Základní OP} = (\text{provozní náklady} + \text{zisk} + \text{redukce}) / (\text{čistý prodej} + \text{redukce}) \times 100\%$$

Příklad:

Plánované údaje		Procento z čistého prodeje
Čistý prodej	9 975 000,- Kč	100
Náklady	3 361 575,- Kč	33,7
Zisk	678 300,- Kč	6,8
Redukce:		
Slevy zákazníkům	359 100,- Kč	3,6
Slevy zaměstnancům	149 625,- Kč	1,5
Ztráty na zásobách(+krádeže)	89 775,- Kč	0,9

Všimněte si, že uvedená redukce se týká slev zákazníkům, zaměstnancům a ztrát na zásobách, včetně krádeží. Celkem toto snížení činí 6% z čistého prodeje, tj. 598 500,- Kč. Použitím výše uvedené rovnice vypočteme základní procento obchodní přírážky:

$$\begin{aligned} \text{Základní OP}\% &= (\text{náklady} + \text{zisk} + \text{redukce}) / (\text{čistý prodej} + \text{redukce}) = \\ &= (3\,361\,575 + 678\,300 + 598\,500) / (9\,975\,000 + 598\,500) = \\ &= 0,4387 = 43,87\% \end{aligned}$$

Z výsledku tohoto výpočtu je zřejmé, že majitel maloobchodu by měl na všechno zboží, které kupuje, stanovit základní obchodní přírážku ve výši 43,87%. V případě, že budou pro každou položku plánu vypočtena procenta, lze je přímo dosadit do rovnice pro výpočet požadované základní obchodní přírážky.

$$\text{Základní OP}\% = (33,7 + 6,8 + 6,0) / (100,0 + 6,0) = 43,87\%$$

Realizovaná obchodní přírážka

Při plánování hospodářských výsledků svých oddělení nebo provozoven musí brát obchodníci v úvahu důležité faktory ovlivňující výsledovku tím, že je stanovena základní obchodní přírážka k zakoupenému zboží. Maloobchodník však ví, že konečná obchodní přírážka, realizovaná za určité období, se bude od plánovaného údaje lišit. Realizovanou obchodní přírážku lze definovat jako čistý prodej minus hrubé náklady na zboží, prodané v daném období.

Realiz. OP = čistý prodej - hrubé N na prodané zboží

Výpočet procenta realizované obchodní přírážky je obdobou výpočtů jiných typů procenta OP.

Realiz. OP% = (OP Kč / Hodnota prodeje v MOC) x 100%

Realizovaná obchodní přírážka a hrubé obchodní rozpětí

Firmy, které používají metodu maloobchodního obratu, často považují náklady zboží za součet pouhých dvou faktorů: celkového souhrnu všech zaplacených účtů a zaplacených nákladů za dopravu. Nejsou zde započítány slevy, které byly firmě poskytnuty při nákupu zboží, a rovněž se nepočítá s náklady na reklamace nebo úpravy zboží, prováděné přímo v prodejně. Při výpočtu velikosti hrubého obchodního rozpětí je nutno vzít tyto údaje v úvahu. Realizovaná obchodní přírážka se pouze přibližuje hrubému obchodnímu rozpětí. Získání slevy z prodejní ceny za včasné zaplacení faktury snižuje náklady maloobchodu na nákup zboží a zvyšuje obchodní rozpětí. Některé obchody mají zařízenou dílnu, kde provádějí úpravy, opravy nebo dokončování zboží. Tyto služby jsou kupujícím často nabízeny zdarma. Častěji však maloobchod účtuje drobný poplatek. Pokud jsou náklady na provoz těchto dílen vyšší než obnos, který zákazníci za ně zaplatí, zvyšují náklady na zboží a snižují hrubé obchodní rozpětí.

Ke zjištění hrubého obchodního rozpětí používáme následujícího vzorce:

HOR = čisté prodeje (tržby) – hrubé N na prodané zboží + získané slevy – poskytnuté slevy –
čisté N na provoz dílen

Kumulativní obchodní přírážka

Je to výše procenta obchodní přírážky účtované na všechno zboží, prodávané v určitém období v obchodním domě nebo v obchodě. Tato kumulativní obchodní přírážka představuje souhrn všech obchodních přírážek účtovaných na každý druh zboží.

Příklad:

Počáteční zásoby oddělení galanterie jsou oceněny maloobchodní cenou ve výši 1 740 000,- Kč. Celkové náklady na zboží činily 1 017 900,- Kč. Během měsíce došla dodávka nového zboží, za které bylo zapláceno 585 000,- Kč, toto zboží bylo oceněno maloobchodní cenou ve výši 1 026 000,- Kč. Poplatky za dopravu zboží činily dalších 10 200,- Kč. Jaká je výše kumulativní obchodní přírážky na galanterní zboží za měsíc?

Řešení

	Náklady	HMOC	OP
Počáteční zásoba	1 017 900,-	1 740 000,-	722 100,-
Nákup zboží	585 000,-	1 026 000,-	441 000,-
Náklady na dopravu	10 200,-	-	-
Prodávané zboží celkem	1 613 100,-	2 766 000,-	1 163 100,-

$$KOP\% = \frac{\sum OP_{DN} -)}{\sum MOC^*}$$

$$KOP\% = (OP \text{ Kč} / HMOC) \times 100\%$$

$$OP \text{ Kč} = 1 163 000 - 10 200 = 1 152 900$$

$$KOP\% = 1 152 900 / 2 766 000 = 0,417 = 41,7\%$$

Všimněte si, že 10 200,- Kč je určeno na úhradu dopravného, proto je o tuto částku snížena obchodní přírážka, jejíž výsledná hodnota pak činí 1 152 900,- Kč.

Průměrná obchodní přírážka

V závislosti na druhu zboží je k některým druhům zboží připočítávána vyšší a k některým druhům nižší obchodní přírážka. Velmi důležitý je proto výpočet průměrné obchodní

přirážky. Tuto přirážku získáme součtem všech obchodních přirážek účtovaných ke zboží určité klasifikace, prodávané v určitém oddělení, ve všech odděleních nebo při prodejkch uskutečněných za určité období.

Pomůcka: Vážený aritmetický průměr

$$POP\% = \frac{POP [Kč] * 100}{HMOC - N}$$

Příklad:

Oddělení pánských oděvů nabízí kravaty ve dvou cenových úrovních (řadách): 195,- Kč a 289,- Kč. Zásobovač nakupuje kravaty ve vyšší cenové řadě od tří dodavatelů: A, B a C. Z následujících údajů vypočteme průměrnou obchodní přirážku k cenové řadě 289,- Kč, realizovanou v průběhu měsíce března:

Dodavatel	Počet kusů	Celkové náklady
Na skladě 1. března	85	13 080,-
bude dodáno od A	36	5 300,-
bude dodáno od B	24	3 500,-
bude dodáno od C	60	9 400,-

Řešení:

A. Doplníme tuto tabulku přidáním tržeb za prodej zboží v maloobchodní ceně.

Zdroj	Počet kusů	Celkové náklady	MOC
Na skladě 1. března	85	13 080,-	24 565,-
bude dodáno od A	36	5 300,-	10 404,-
bude dodáno od B	24	3 500,-	6 936,-
bude dodáno od C	60	9 400,-	17 340,-
Celkem	205	31 280,-	59 245,-

B. Celková obchodní přirážka v korunách:

$$POP = HMOC - N = 59\,245 - 31\,280 = 27\,965$$

C. Výpočet průměrné obchodní přirážky v procentech:

$$POP\% = POP [Kč] / HMOC = 27\,965 / 59\,245 = 0,472 = 47,2\%$$

Příklad:

Oddělení dámských doplňků obchodního domu je rozděleno do sekcí A, B a C. Zboží v každé sekci má různou obchodní příirážku:

A - 38,5%, B - 41% a C - 44%, a to z MOC. Zásoby v sekci A činí celkem 120 000,- Kč v MOC, sekce B má zásoby ve výši 540 000,- Kč v MOC a zboží skladované v sekci C má hodnotu 265 000,- Kč v MOC. Vypočtete průměrnou obchodní příirážku pro toto oddělení při předpokladu, že do skladů nedojde žádné další zboží.

Řešení:

Vytvoříme si tabulku, do které dáme všechny známé údaje. V případě, že údaje chybí, označíme chybějící informaci otazníkem.

Sekce	Náklady na zboží	HMOC	OP v Kč	Procento OP z MOC
A	?	120 000,-	?	38,5
B	?	540 000,-	?	41,0
C	?	265 000,-	?	44,0

Celkem	?	925 000,-	?	?

Je zřejmé, že nelze jednoduše sečíst tři procenta obchodní příirážky a získat tak průměr. Je tomu tak proto, že v sekcích A, B a C jsou různé objemy zásob. Stejně tak je jasné, že určíme-li náklady na zboží podle jednotlivých sekcí, zjistíme pro každou sekci obchodní příirážku v korunách. Potom můžeme sečíst sloupce a určit obchodní příirážku za celé oddělení.

Pro ilustraci se podívejme na sekci A. Protože obchodní příirážka činí 38,5%, náklady na zboží v této sekci musí dosahovat 100,0 - 38,5%, neboli 61,5% hodnoty zboží v maloobchodní ceně. To představuje částku 73 800,- Kč. Vypočteme hodnotu nákladů pro každou sekci. Sekce B = 318 600,- Kč, sekce C = 148 400,- Kč. Pak odečteme hodnotu nákladů v každé sekci od hodnoty zboží v maloobchodní ceně a získáme obchodní příirážku v korunách. Všechny tyto údaje uvedeme do tabulky a získáme následující výsledky:

Sekce	Náklady na zboží	HMOC	OP v Kč	OP v % z MOC
A	73 800,-	120 000,-	46 200,-	38,5
B	318 600,-	540 000,-	221 400,-	41,0
C	148 400,-	265 000,-	116 600,-	44,0

Celkem	540 800,-	925 000,-	384 200,-	-

Průměrnou obchodní příirážku získáme následujícím způsobem:

$$\text{POP}\% = \text{OP}[\text{Kč}] / \text{HMOC} = 384\,200 / 925\,000 = 0,4154 = 41,54\%$$