

1. Kalkulace vobchodním podnikem

Příklad 1

Maloobchod hodlá rozšířit nabídku o nový kuchyňský přístroj; nákupní cena činí 2 000 korun. Obvyklá 20% přírážka (obchodní rozpětí) činí 400 Kč. Přímé prodejní náklady představují 10% z prodejní ceny (provize, slevy). Průzkumem byla zjištěna pružnost poptávky na výši ceny:

Cena	2 800	2 600	2 500	2 400	2 300
Počet kusů	15	25	37	48	60

- Doplňte následující tabulku o cenách kuchyňského přístroje nebo-li obvyklou kalkulaci úplných nákladů
- Doplňte následující tabulku o cenách kuchyňského přístroje nebo-li obvyklou kalkulaci úplných nákladů + zisk
- Zjistěte nejpříznivější prodejní cenu výrobku

Řešení:

a)

Nákupní cena	20% přírážka	Celkem	10 % z prodejní ceny	Prodejní nákladová cena
2 000	400	2 400	267	2 667
Ze zadání	20 % z 2 000		2 400 / 0,9	2 000 + 400 + 267 = 2 400 + 267

b)

Cena za kus	2 800	2 600	2 500	2 400	2 300
-10 %	280	260	250	240	230
Mezisoučet	2 520	2 340	2 250	2 160	2 070
-Nákupní cena	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
= zisk na jednici	520	340	250	160	70
x počet jednic	15	25	37	48	60
= celkový zisk	7 800	8 500	9 250	7 680	4 200

c) Zjistěte nejpříznivější prodejní cenu výrobku

Nejpříznivější prodejní cena je ve výši 2 500 Kč, protože má nejvyšší celkový zisk (při prodeji určitých kusů výrobků).