



OBCHODNÉ PODNIKANIE

VÝZNAM CENY V OBCHODE



Úloha č. 1

Jozef prevádzkuje malé kníhkupectvo. V roku 2024 predal knihy v hodnote 80 000 €, ale zákazníci zaplatili len 50 000 € (zvyšok zaplatia až v ďalšom roku). Na druhej strane, v roku 2024 zaplatil mesačne za nájom 1 500 €, mzdy zamestnancom mesačne 3 000 € (vrátane odvodov) a za nové knihy celkovo spolu 45 000€. Jozef podniká prostredníctvom svojej s.r.o., odmenu konateľa nevypláca.

Výnosy

80.000 €

Náklady

18.000 € - nájom

36.000 € - mzdy

45.000 € - tovar

99.000 €

Zisk

-19.000 €

Sadzba dane:

21%

Príjmy

50.000 €

Výdavky

18.000 € - nájom

36.000 € - mzdy

45.000 € - tovar

99.000 €

Cashflow

-49.000 €

Daňová povinnosť:

960 €

Úloha č. 2

Prenájom

- Mesačný prenájom: **1 000 €**
- Cena 1 kg kávy: **15 €**
- Spotreba na jednu kávu: 10 g = **0.01 kg**
- Cena za 1 kg po zľave: **$15 \times 0.8 = 12 \text{ €}$**
- Cena jednej kávy: **$12 \times 0.01 = 0.12 \text{ €}$**
- Celkové náklady za 3 roky: **$1000 \times 12 \times 3 + 0.12x$**

Kúpa

- Počiatočná investícia: **5 000 €**
- Cena 1 kg kávy: **15 €**
- Spotreba na jednu kávu: 10 g = **0.01 kg**
- Cena jednej kávy: **$15 \times 0.01 = 0.15 \text{ €}$**
- Celkové náklady za 3 roky: **$5000 + 0.15x$**

$$1000 \times 12 \times 3 + 0.12x = 5000 + 0.15x$$

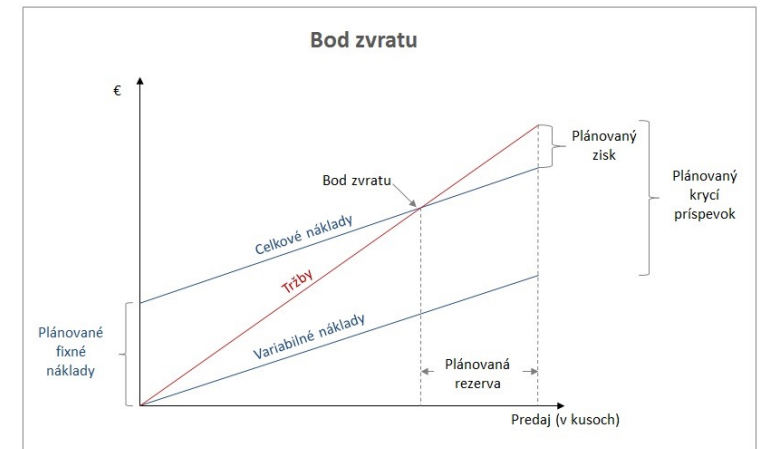
x

$$x = 1033333.33 \text{ šálok}$$

Úloha č. 3

- Fixné náklady: **1 500 €**
- Variabilné náklady na 1 balenie: **1,20 €**
- Predajná cena za 1 balenie: **3,50 €**
- Krycí príspevok: **$3,50 - 1,20 = 2,30$ €**
- Bod zvratu: **$1500 / 2,30 = 652,17$**

- Fixné náklady: **1 200 €**
- Variabilné náklady na 1 balenie: **1,20 €**
- Predajná cena za 1 balenie: **3,50 €**
- Krycí príspevok: **$3,50 - 1,20 = 2,30$ €**
- Bod zvratu: **$1200 / 2,30 = 521,74$**



$$653 - 522 = 131$$

Úloha č. 4

Náklady

- Celkové náklady: 52 000 €
- Dostupné úspory: 20 000 €
- Chýba: **32 000 €**

$$ROI = \frac{V - N}{I} \times 100\% = 100\%$$

$$PP = \frac{I}{zisk} = 1rok$$

$$Zisk = (500 \times 250) \times (1 - 0.2) - 4000 \times 12 = 52000$$

Bankový úver

$$A = \frac{PV \times r}{1 - (1 + r)^{-n}} \quad A = \frac{32000 \times \frac{7}{12}}{1 - (1 + \frac{7}{12})^{-60}} = 634,91$$

$$634,91 \times 60 = 38\,094,60$$

Úrok: 6094, 60

Investor

20% zo zisku predstavuje 10400€/rok t.j. **52000€/5 rokov**

Leasing

$$500 \times 48 = 24000 \text{ t.j. navýšenie o } \mathbf{4000 \text{ eur}}$$

+

Menší úver

$$A = \frac{12000 \times \frac{7}{12}}{1 - (1 + \frac{7}{12})^{-60}} = 237,61$$

$$237,61 \times 60 = 14256,86$$

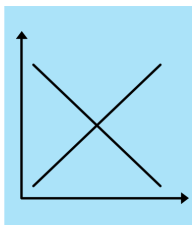
Úrok: 2256, 86

Náklady



Cena

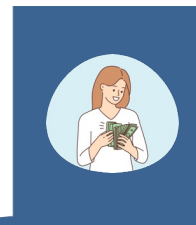
**Výsledok interakcie
dopytu a ponuky...**
dokonalá konkurencia



Faktor ponuky
efektívnosť výroby



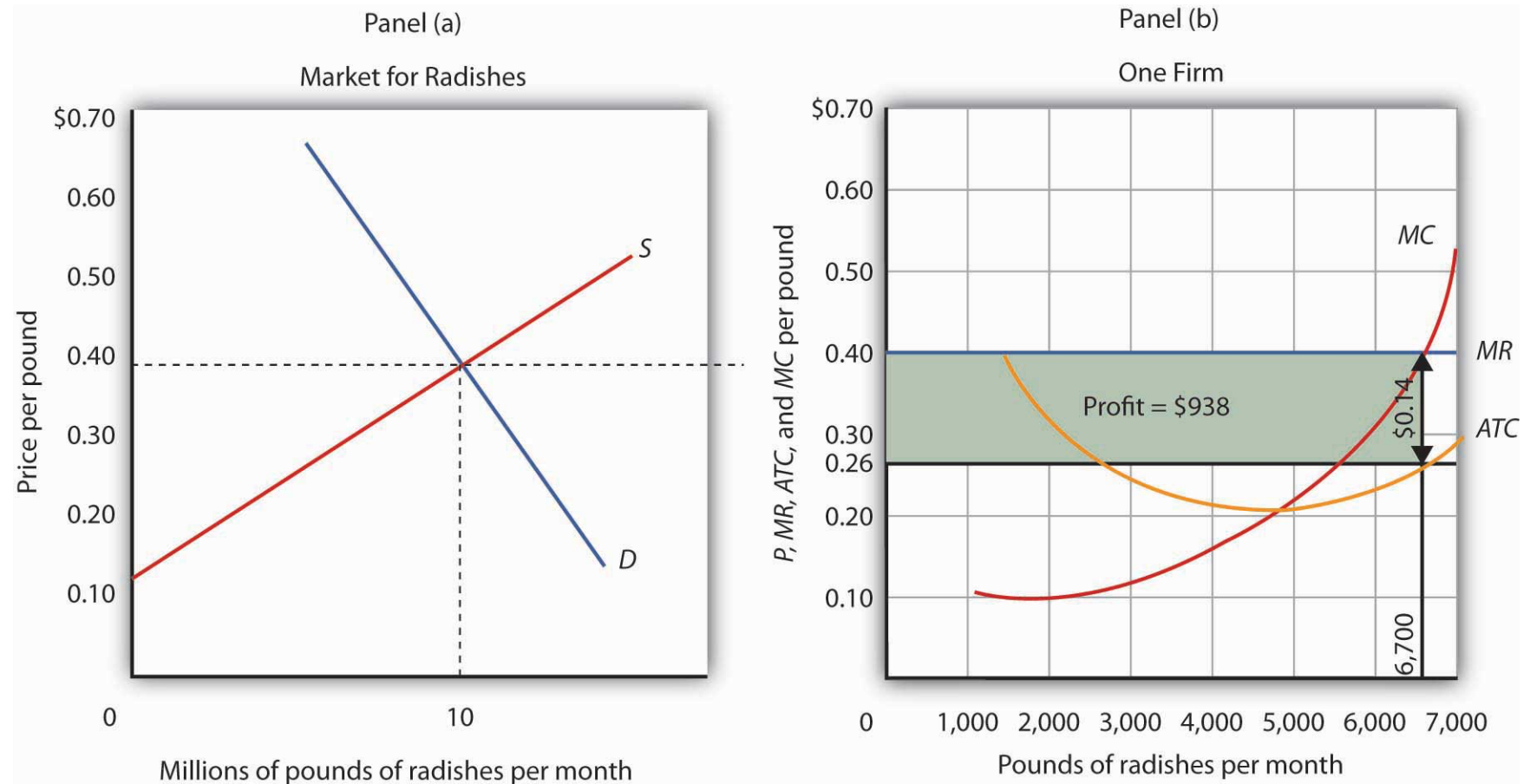
Faktor dopytu
limitujúci



Komunikačný faktor
očakávaný úžitok



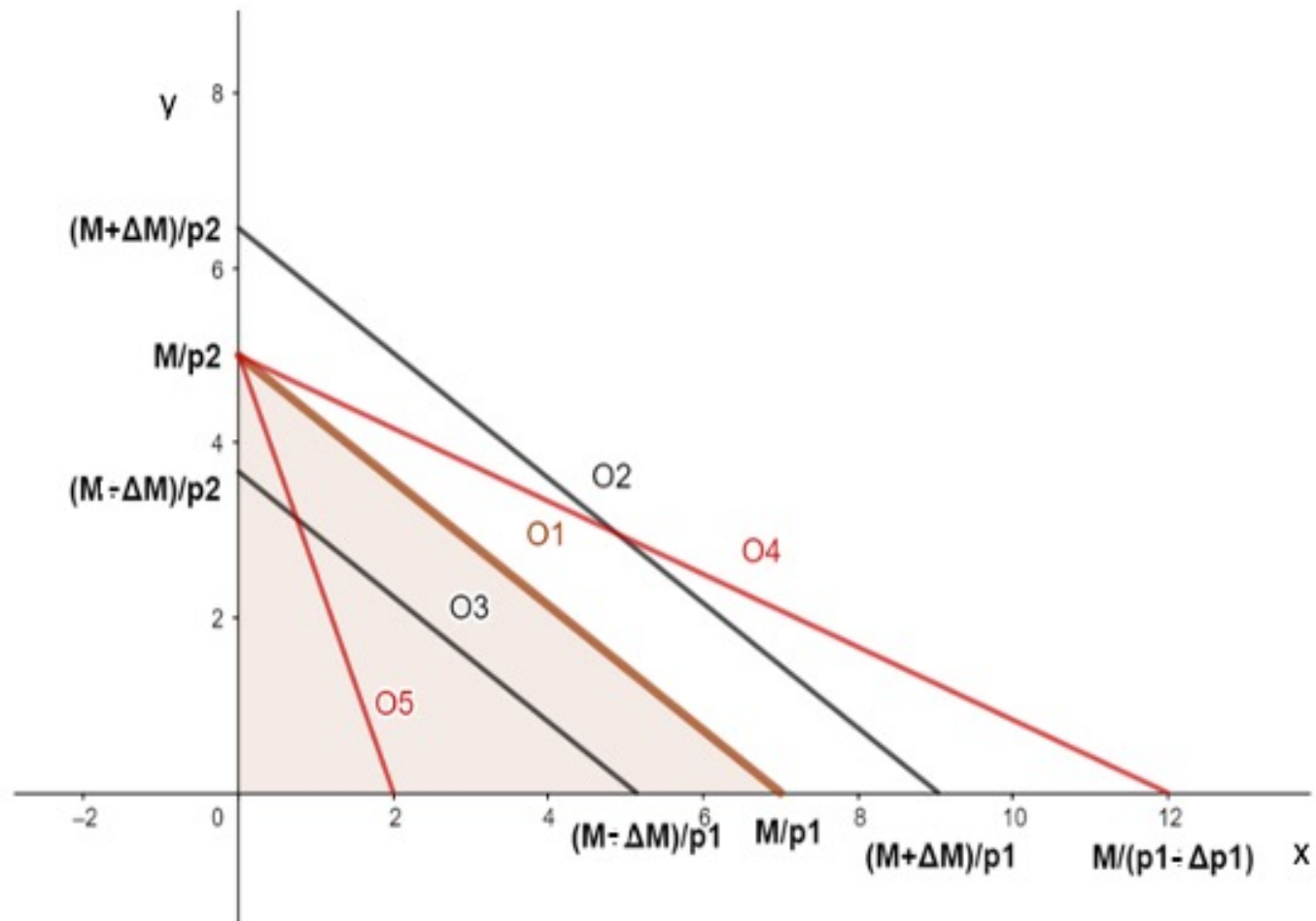
Interakcia ponuky a dopytu



Faktor ponuky

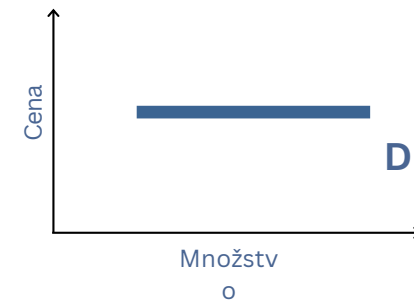
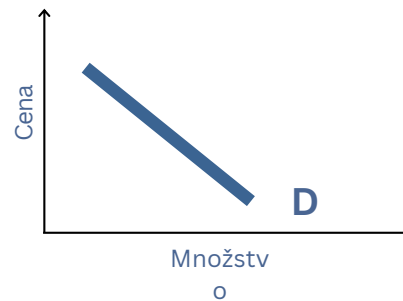
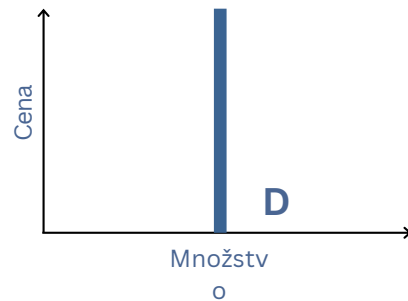
Produkcia	VC	FC	TC	MC	MR	TR	Zisk
0	- €	20 €	20 €	- €	- €	- €	- €
1	12 €	20 €	32 €	12 €	30 €	30 €	(2) €
2	22 €	20 €	42 €	10 €	30 €	60 €	18 €
3	27 €	20 €	47 €	5 €	30 €	90 €	43 €
4	40 €	20 €	60 €	13 €	30 €	120 €	60 €
5	60 €	20 €	80 €	20 €	30 €	150 €	70 €
6	100 €	20 €	120 €	40 €	30 €	180 €	60 €

Faktor dopytu



Cenová elasticita

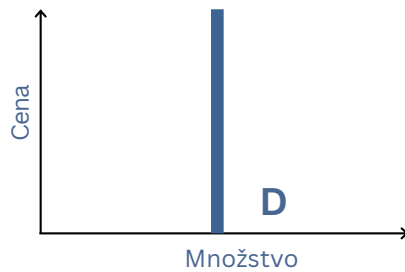
$$E_p = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$



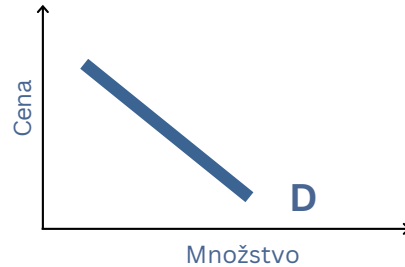
Cenová elasticita

$$Ep = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

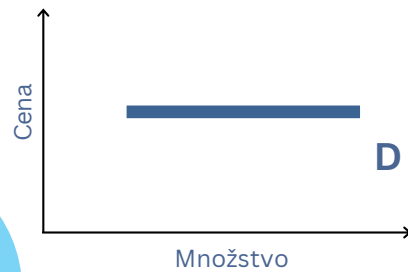
$$Ep = \frac{0}{10} = 0$$



$$Ep = \frac{10}{-10} = -1$$



$$Ep = \frac{-10}{0.000\dots} = \lim_{(x \rightarrow 0)} Ep = -\infty$$



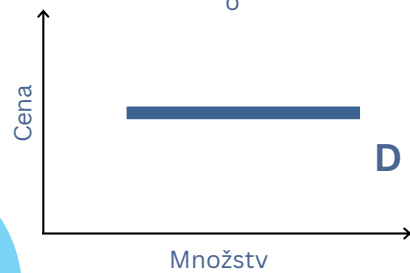
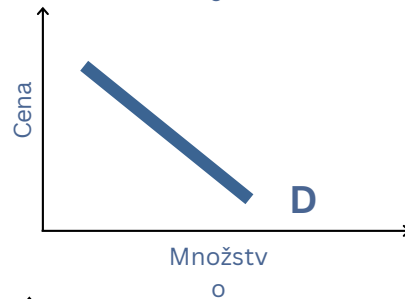
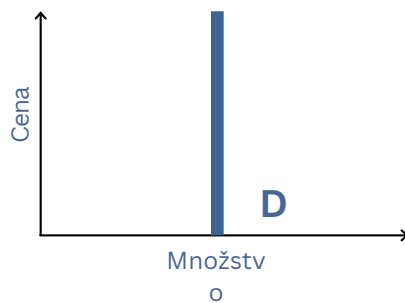
Cenová elasticita

$$Ep = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

$$Ep = \frac{0}{10} = 0$$

$$Ep = \frac{10}{-10} = -1$$

$$Ep = \frac{-10}{0.000...} = \lim_{(x \rightarrow 0)} Ep = -\infty$$



slido

Please download and install the Slido app on all computers you use

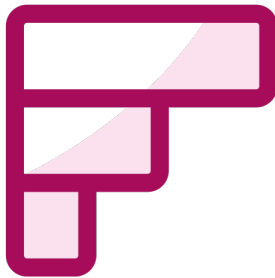


Join at slido.com
#4088568

① Start presenting to display the joining instructions on this slide.

slido

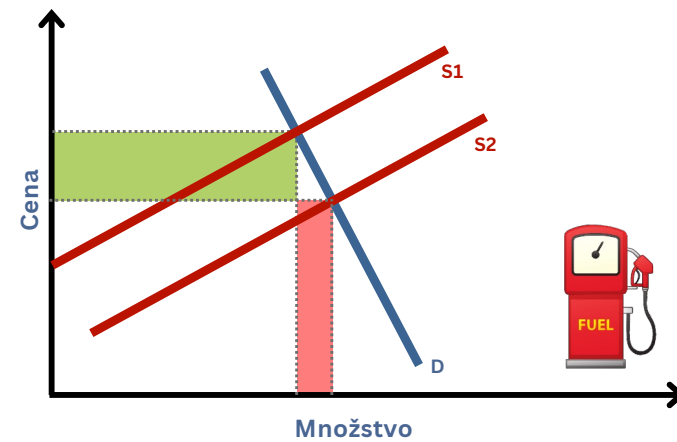
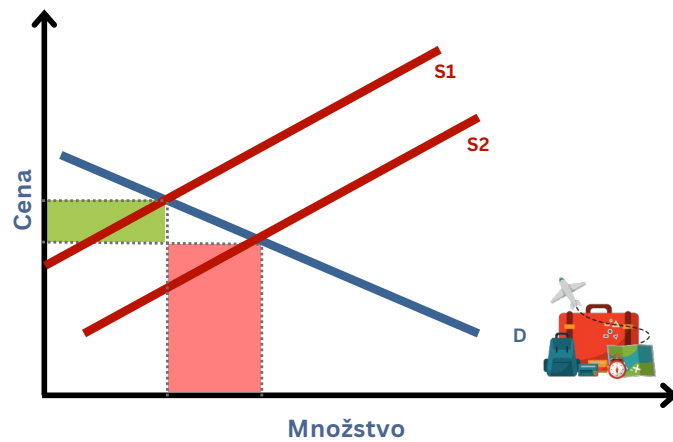
Please download and install the Slido app on all computers you use



Zorad'te nasledovné produkty podľa elasticity...

i Start presenting to display the poll results on this slide.

Vplyv elasticity na výnosy



Křížová cenová elasticita

$$Ep = \frac{\% \Delta Q_a}{\% \Delta P_b}$$

$$Ep = \frac{10}{5} = 2 > 0$$



$$Ep = \frac{-10}{5} = -2 < 0$$

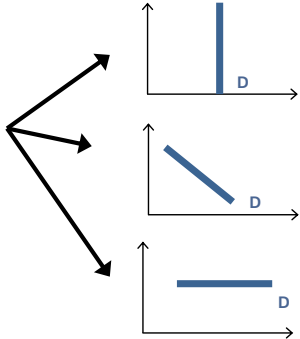


$$Ep = \frac{0}{5} = 0$$



Vplyv elasticity na optimálnu cenu

$$P = \frac{MC}{1 + \frac{1}{E_p}}$$

$$P = \frac{e^{\circ}}{1 + e^{\circ}} \times MC$$


$P \gg MC$

$P > MC$

$P = MC$





$$P \neq MC$$

**Veblenov
efekt**



**Carryover
efekt**



**Špekulatívny
efekt**



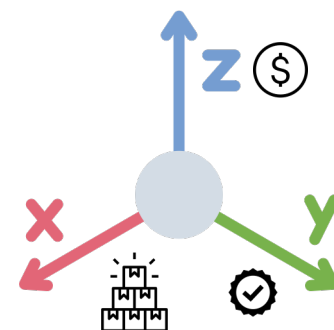
**Efekt
návnady**



**Giffenov
paradox**



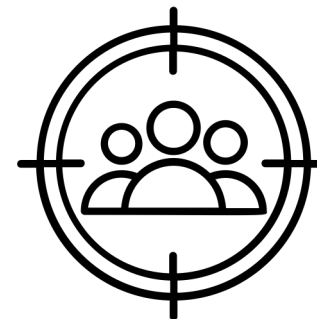
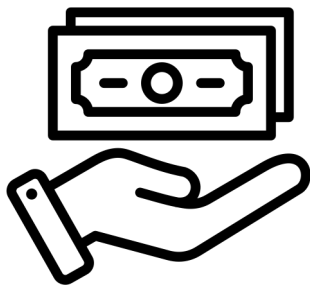
Obchod vs. výroba



Náklady v obchode

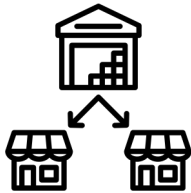


Kritéria tvorby ceny



Obchodné rozpätie

$$ATC + Zisk = P$$



Obchodné rozpätie

OBCHODNÁ
PRIRÁŽKA

$$\frac{PC - NC}{NC} \times 100\%$$

O KOĽKO %
NAVYŠUJEME CENU

MARŽA

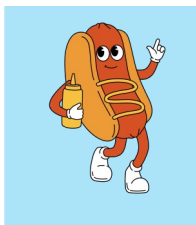
$$\frac{PC - NC}{PC} \times 100\%$$

KOĽKO % TVORÍ ZISK

RABAT
=
ZĽAVA

Stratégia nízkych cien

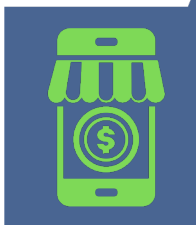
Selektívne nízke ceny



Výpredajové ceny



Nízka cenová hladina



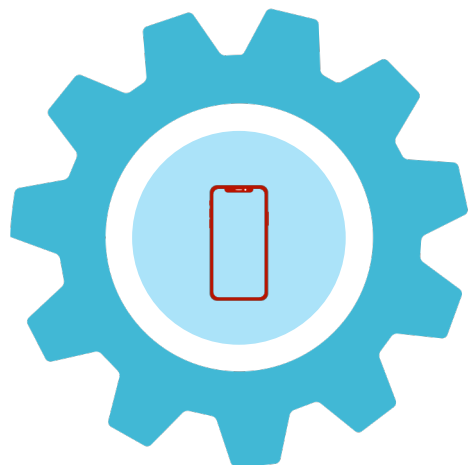
Cenové garancie



Stratégia vysokých cien



Uvádzanie na trh



Skimming
cenové stratégie



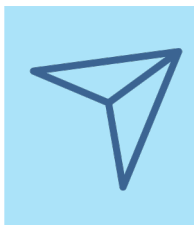
Penetračná
cenová stratégia



Testovanie cien

Priama metóda WTP

WTP = Ochota zaplatiť



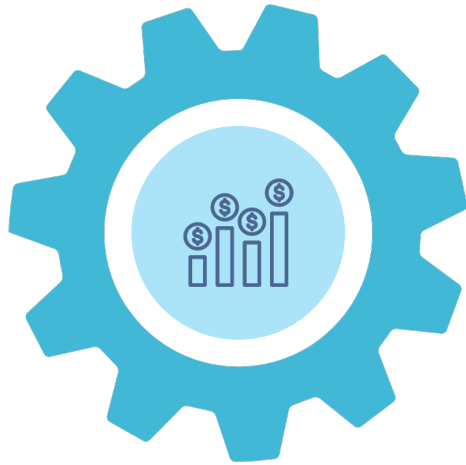
Gabor-Grengerova metóda



Westendorpova PSM

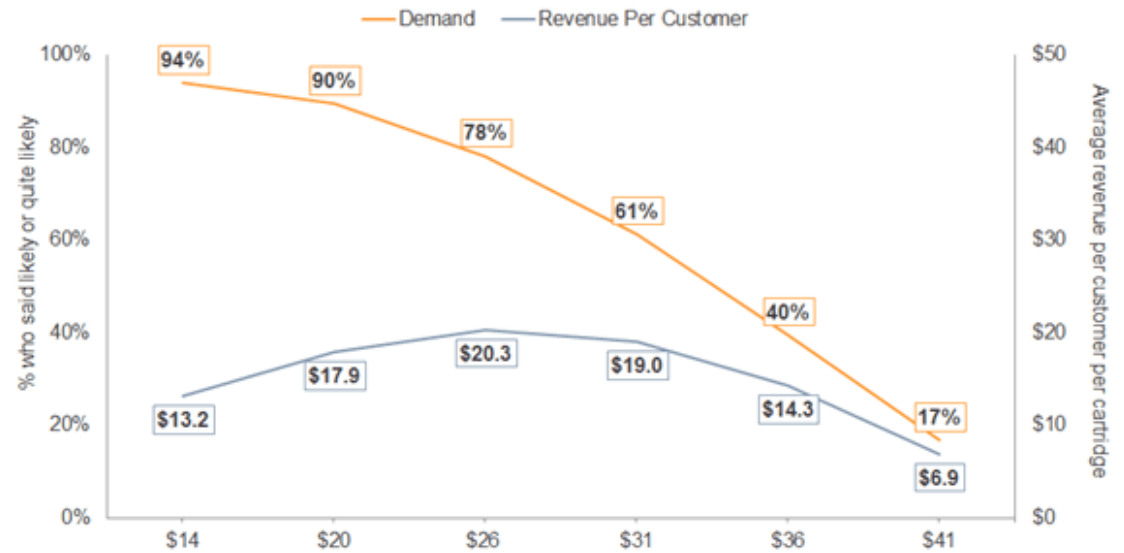


DCM modely



Gábor - Grengerova metóda

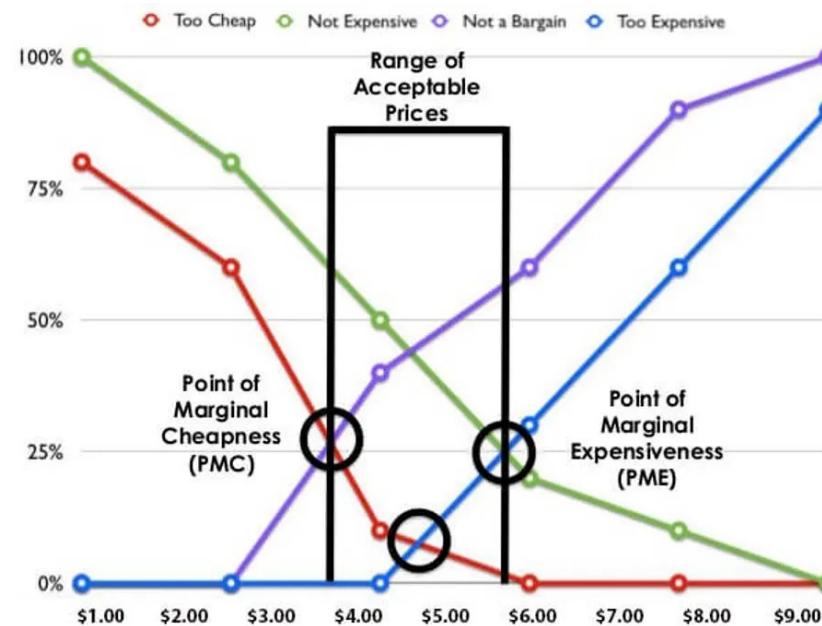
Kúpili by ste si tento produkt?
Kúpili by ste si tento produkt za ... €





Westendorp PSM

1. Příliš nízká cena
2. Výhodná kúpa
3. Začíná byť drahý
4. Příliš drahý





Con-Joint analýza

Celkový dizajn produktu

Question

Which airline ticket would you purchase for your holiday to Spain?

	Profile		
Brand	Ryanair	British Airways	easyJet
Arrival Time	7am	4pm	11pm
Price	€25	€70	€55 'Level'
Free Wi-Fi	No	Yes	No
Leg Room	30"	31"	29"
Attribute	☒	☐	☐

Úlohy

Produkt



Zadefinovať náklady
(VC, FC, TC) pre rôzne
úrovne produkcie

Zvoliť cenové stratégie:
bežnú/uvádzaciu

Stanoviť cenu

Vypočítať bod zvratu