**23. Cena**

* **charakterizujte cenu z hľadiska predajcu a spotrebiteľa**
* Cena je peňažné vyjadrenie hodnoty produktov.
* **Pre spotrebiteľa**: predstavuje cena súhrn finančných prostriedkov, ktorých sa musí vzdať, aby výmenou dostal inú hodnotu – potrebný tovar.
* **Pre výrobcu (predajcu) :** je stanovenie ceny kľúčovým rozhodnutím – cena je totiž jediným nástrojom marketingu tvoriacim príjmy.
* Výška ceny je súčasťou celkovej stratégie marketingu. Cena je prvkom marketingového mixu, ktorého úlohou je spolu s ostatnými doviesť firmu k jej marketingovým cieľom. Z hľadiska marketingu sa cena musí vždy posudzovať v súlade s požiadavkami trhu a druhorado s uspokojením požiadaviek výrobcu. Základnou požiadavkou na fungovanie ceny ako nástroja marketingu je relatívna voľnosť výrobcu pri jej tvorbe. Je možné povedať, že správna je akákoľvek cena, na ktorej sa kupujúci s predávajúcim dohodnú. Z hľadiska marketingovej koncepcie je veľmi dôležitá väzba s ostatnými prvkami marketingového mixu, predovšetkým s veľkosťou poskytovaného výkonu, s dodacími podmienkami, ako sú pohotovosť dodávok, dodacie lehoty, spôsob dodania, náklady na balenie, dopravu a poistenie. Rozhodovanie o cene v rámci marketingu možno zhrnúť do jednej otázky: „Ako stanoviť správnu cenu?“

**- rozlíšte faktory rozhodovania o cene**

**interné-** ciele marketingu- prežitie- zníženie ceny, maximalizáia zisku, maximlizácia trhového podniku, vodcovstvo v kvalite

* náklady – určujú minimálnu cenu

**externé- 1.**charakter trhu a dopytu = vymedzuje hornú hranicu ceny

Rozoznávame štyri typy trhu, z ktorých každý prináša iné podnety na tvorbu cien.

* čistá konkurencia: veľa predávajúcich, veľa kupujúcich
* monopolistická konkurencia: veľa kupujúcich a predajcov odlišujúcich sa kvalitou
* oligopolistická konkurencia: málo predajcov, ostro sledovaná konkurencia
* čistý monopol: jeden predávajúci
1. Konkurencia
2. Ekonomický cyklus – obdobie prosperity – dopyt sa zvyšuje, cenová vojna

 obdobie recesie – nízke ceny, možnosť krachu

Vplyv životného cyklu produktu na tvorbu cien

Fázy: uvádzanie, zrelosť, pokles

Vo fáze uvádzania sa volia uvádzacie ceny, ktoré umožnia preniknúť na trh, získať prvé referencie o akceptovaní produktu zákazníkmi. Tieto ceny sú o niečo nižšie ako ceny už zavedených produktov konkurencie. Keď sa však uvádza na trh nový produkt s unikátnymi vlastnosťami, na ktorého vývoj boli vynaložené veľké náklady a uskutočnený prieskum či testovanie potvrdí priaznivé prijatie na trhu, potom firma zvolí, pretože v podstate neexistuje konkurencia na trhu, vysokú cenu (tzv. smotanovú), ktorá jej umožní v krátkom čase získať späť vysoké náklady na vývoj. Vzápätí sa však objavia konkurenti, ktorí rýchle imitujú produkt s nižšími nákladmi, stlačia vysokú uvádzaciu cenu dole.

Vo fáze rastu – „smotanové“ ceny klesajú

Vo fáze zrelosti – ceny udržiavajú na konkurenčnej úrovni

Vo fáze poklesu – výrobca môže ceny iba znižovať

Vplyv produktu na tvorbu cien

Módne produkty

* Ceny sa stanovujú podľa vlastného uváženia, pretože výrobcovia vedia, že vždy nájdu zákazníkov ochotných „zaplatiť cenu“, ktorí chcú, aby bolo vidieť, že sú na prvý pohľad avantgardní v móde. Tieto firmy teda praktizujú politiku „zberania smotany“.

Produkty dlhodobej spotreby

* Rozhodnutie realizované po konzultáciách na niekoľkých úrovniach a porovnania s produktmi konkurenčných firiem

Cena produktov musí rešpektovať predovšetkým ceny konkurencie a vzťah kvality a ceny súperiacich produktov.

Luxusné produkty

* Firmy využívajú snobizmus a „posadnutosť“
* Oveľa vyššia úroveň, než je ich skutočná hodnota

Produkty základného dopytu

* Neexistuje manipulačné či manévrovacie cenové rozpätie

Ak si kupujúci zvyknú na zníženie cien, tak odmietnu ich zvýšenie a dopyt sa prenesie na konkurenciu.

**- popíšte metódy tvorby ceny**

JF Firma musí stanovať novú cenu vtedy, keď uvádza na trh nový produkt, keď uvádza už existujúci produkt do novej distribučnej cesty alebo na nové územie a keď dostane ponuku od nového odberateľa.

Kroky pri tvorbe ceny:

1) Stanoviť ciele svojej cenovej politiky.

Cenotvorbu môže firma sledovať ktorýkoľvek z nasledujúcich hlavných cieľov:

-Prežitie

-Maximalizácia bežného zisku

-Maximalizácia bežného zisku

-Maximalizácia rastu predaja

-Maximalizácia využitia trhu

-Získanie vedúceho postavenia kvalitou výrobku

Hneď ako má firma k dispozícií všetky tri „C“- zákaznícku funkciu dopytu

nákladovú funkciu a konkurenčné ceny = je pripravená stanoviť vlastnú cenu.

Náklady prestavujú cenové dno(najnižšia možná cena) Ceny konkurentov a ceny substitučných produktov sú orientačnými bodmi. Zákaznícke zhodnotenie jedinečných vlastnosti ponuky umožňuje firme stanoviť cenový strop.

**Metóda tvorby ceny:**

1. podľa nákladov
2. podľa dopytu
3. podľa konkurencie

**Podľa nákladov** - náklady predstavujú spodný limit ceny pod ktorý by výrobca nemal svoje výrobky predávať. Cena sa určí analytickou metódou, t. j. minimálna cena alebo prirážkovou metódou. Táto metóda sa používa najčastejšie, spočíva vo vyčíslení nákladov na jednotku výrobku, ku ktorým sa pripočítava prirážka na zisk

Usporiadanie položiek v kalkulácií sa nazýva **kalkulačný vzorec:**

1. priamy materiál,
2. priame mzdy,
3. ostatné priame náklady,
4. výrobná réžia,

Vlastné náklady výroby (súčet 1 – 4),

1. Správna réžia,

Vlastné náklady výkonu (súčet 1 - 5),

1. Odbytové náklady,

Úplné vlastné náklady výkonu (súčet 1 – 6),

1. Zisk,

Predajná cena (súčet 1 – 7).

**Priamy materiál** – materiál, ktorý vo výrobe vstupuje priamo do výrobku a tvorí jeho podstatu, bez neho by výrobok nemohol byť (napríklad látka na výrobu šiat). Patrí sem aj materiál, ktorý je nevyhnutný pri zhotovení výrobku a prispieva k vytvoreniu výrobku (napr. gombíky na šaty, zips na šaty). Ak sa pri výrobe spotrebúva materiál, ktorý sa nedá presne a ľahko vyčísliť na jednicu výkonu, potom sa taký materiál zahŕňa do výrobnej réžie.

**priame mzdy** – mzdy súvisiace bezprostredne s výkonom, napríklad mzdy výrobných robotníkov,

**ostatné priame náklady** – všetky ostatné náklady, ktoré sa dajú určiť priamo na kalkulačnú jednicu, napríklad zákonné sociálne poistenie výrobných robotníkov, náklady na technologické palivo, technologická energia, licencie, patenty a pod.

**výrobná /prevádzková/ réžia** – spoločné výrobné náklady súvisiace s riadením a obsluhou výroby, ktoré nemožno priamo určiť na kalkulačnú jednicu, napríklad spotreba energie, odpisy strojov, oprava a údržba strojov,

**správna réžia** – spoločné náklady celého podniku, ktoré sa nezahrnuli do výrobnej réžie. Súvisia s riadením a správou podniku, napríklad náklady na kancelársky materiál, čistiace prostriedky, spotrebu energie mimo výrobných priestorov, mzdové náklady zamestnancov správy, zákonné sociálne poistenie týchto zamestnancov a pod.

**odbytové náklady** – náklady na skladovanie zásob, mzdy pracovníkov odbytu, náklady na propagáciu, reklamu, predaj, expedíciu a podobne.

**Podľa dopytu** - dopyt sa určuje podľa elasticity z krivky ponuky a dopytu.



Hodnoty elasticity dopytu sa určujú:

1. E = 1 Dopyt predstavuje jednotkovú elasticitu. Znamená to - dopyt sa vždy zníži (zvýši) o rovnaké % o aké sa cena zvýši (zníži). Viď krivka ponuky a dopytu
2. E > 1 Dopyt je elastický, citlivo reaguje na zmenu ceny, zníženie ceny vyvolá taký vzrast objemu predaja (zvýšenie dopytu), že celkové tržby rastú.
3. E < 1 Dopyt je neelastický, nereaguje pružne na zmenu ceny. Zníženie ceny vyvolá taký malý vzrast objemu predaja, že celkové tržby klesajú.

**Podľa konkurencie** - správne stanovenie ceny vyžaduje sledovať ceny konkurencie. Ceny konkurentov predstavujú horný limit ceny pre porovnateľné tovary. Skutočná cena je vždy výsledkom obchodného jednania kupujúceho a predávajúceho (vzťah ponuky a dopytu).

**- charakterizujte peniaze ich formy a funkcie**

**VÝVOJ PEŃAZÍ**

Peniaze však nie vždy mali dnešnú podobu. Peniaze sprevádzali ľudstvo počas dlhej histórie jeho vývoja a pretrvali doteraz. Prvé zmienky o peniazoch pochádzajú z antiky. Už Platón definoval peniaze ako niečo, čo uľahčuje výmenu tovaru medzi ľuďmi.

Možno povedať, že peniaze vlastne vznikli kvôli neustálemu zdokonaľovaniu výroby. Človek neustále pracuje, vyrába a vzniknuté tovary potrebuje vymieňať. Ľudia však za tovar nie vždy platili peniazmi.

**Naturálna výmena**

Pred vznikom peňazí existovala naturálna výmena. Išlo o výmenu jedného tovaru za iný tovar, napríklad výmena motyky za rýľ.

**Tovarové peniaze**

Išlo o prvú formu peňazí, kde funkciu peňazí plnili jeden, dva či tri tovary, za ktoré sa vymieňali všetky ostatné tovary a služby. Najčastejšie išlo o vzácny tovar ako kožušiny plátno, dobytok či soľ. Na našom území to bolo plátno a od toho je odvodené aj slovo platiť. Takéto platidlá však samozrejme mali svoje nevýhody. Nedali sa rozmieňať, len veľmi ťažko sa skladovali a mali obmedzenú trvanlivosť. Najmä preto sa do pozornosti dostali drahé kovy ako zlato a striebro.

**Drahé kovy**

Predstavujú ďalšiu formu peňazí. Spravidla teda išlo o zlato a striebro. Tie sa pre svoju trvanlivosť, ľahkú deliteľnosť, skladovateľnosť a vysokú hodnotu v malom množstve postupne stali všeobecne platným výmenným prostriedkom.

Môžeme tu rozlíšiť 2 obdobia:

**1. bimetalizmus** – ako platobný prostriedok súčasne pôsobili 2 kovy – striebro i zlato

**2. monometalizmus** – ako platobný prostriedok sa využíval 1 kov a to buď striebro (prevažovalo do začiatku 19. storočia) alebo zloto.
Používanie vzácnych kovov síce zjednodušilo výmenu tovarov, ale takisto sa tu našlo niekoľko nedostatkov. Prvé mince sa vyrábali zo zlata a na dnešnú podobu pôsobia veľmi primitívne. Preto sa ľahko falšovali a najmä rýchlo sa opotrebovali. Na odstránenie týchto nedostatkov ľudia začali používať zlaté mince s prímesou rôznych kovov, čo však spôsobilo ich rýchle znehodnocovanie.
Ako postupoval vývoj ľudstva dopredu, tak sa ďalej zdokonaľovali aj peniaze.

**Papierové peniaze**

Predstavujú ďalší stupeň vo vývoji peňazí. Vznikli ako symboly – náhrada zlata v obehu. Najskôr mohli súčasne fungovať zlaté aj papierové peniaze. Neskôr zlato úplne nahradili papierové peniaze – bankovky.

**SÚČASNÉ FORMY PEŇAZÍ**

V súčasnosti sa v každej modernej ekonomike vyskytujú 3 základné formy peňazí:

**1. papierové peniaze** – bankovky. V každej krajine ich emintuje – vydáva len centrálna (ceduľová alebo emisná) banka. U Nás je to Národná banka Slovenska (NBS). Ide o hotovostné peniaze.

**2. drobné mince** – podobne ako bankovky predstavujú hotovostné platidlo

**3. depozitné – bankové peniaze -** ide o bezhotovostné peniaze. Sú to vklady v bankách, ktoré možno kedykoľvek použiť na platby z účtu na účet (bezhotovostné platby) alebo ich výber v hotovosti.

**FUNKCIE PEŇAZÍ**

Peniaze plnia v ekonomike tieto funkcie:

**1. sú prostriedkom výmeny** – peniaze sprostredkúvajú a uľahčujú výmenu tovarov a služieb. Túto funkciu plnia hotovostné peniaze ako aj depozitné peniaze. Platí, že čím je bankový systém rozvinutejší, tým väčšia časť výmeny tovarov sa uskutočňuje bezhotovostne. Vo vyspelých ekonomikách okolo 2/3.

**2. sú zúčtovacou jednotkou** – pomocou peňazí sa vyjadruje cena vymieňaných tovarov, vyjadrujú sa pohľadávky a záväzky jednotlivých subjektov, výška mzdy a podobne. Hodnota tovaru vyjadrená pomocou peňazí je cena tovaru

**3. sú nositeľom hodnôt** – peniaze vo funkcii nositeľa hodnôt umožňujú prenášať hodnotu do budúcnosti, udržiavať kúpnu silu v čase. Peniaze sa hromadia ako jedna z foriem majetku. Túto funkciu plnia tým lepšie, čím je ich hodnota stabilnejšia. Túto funkciu môžu plniť aj iné statky ako šperky, umelecké predmety a nehnuteľnosti

**- vysvetlite účtovanie o peniazoch na ceste**

**Na účte 211 Pokladnica sa môže účtovať iba na základe prijmového a výdavkového pokladničného dokladu. Na účte 221 Bankové účty sa účtuje len na základe výpisu z bankového účtu. V praxi sa však nestáva, aby sme mali v ten istý deň k dispozícii účtovné doklady na zaúčtovanie oboch spomínaných účtov. V deň, keď vyberáme/ resp.vkladáme/ peniaze z bankového účtu účtujeme na účte Pokladnica na základe príjmového pokladničného dokladu príjem peňazí do pokladnice. Nemáme však ešte výpis z bankového účtu o výbere týchto peňazí, z technických príčin ho budeme mať až o dva- tri dni. A práve na časové preklenutie tohto nesúladu slúži špeciálny účet 261 – Peniaze na ceste, v skupine 26 – Prevody medzi finančnými účtami.**

**Na tomto účte neúčtujeme iba pri výbere či vklade hotovosti na bankový účet, ale aj vtedy, keď dochádza k prevodu medzi bankovými účtami, alebo pri splácaní bankových úverov.**

**Príklad č. 1**

**Pokladník odviedol z pokladnice na bankový účet ......................................... 1 000,-**

**Zaúčtujte: výdavkový pokladničný doklad**

 **Výpis z bankového účtu**

**Riešenie:**

**MD 261 Peniaze na ceste D MD 211 Poklanica D**

**1 000 1 000 1000**

**MD 221 Bankový účet D**

**1 000**

**Príklad č. 2**

**Pokladník vybral z bankového účtu do pokladnice ......................................... 3 000,-**

**Zaúčtujte: výdavkový pokladničný doklad**

 **Výpis z bankového účtu**

**Riešenie:**

**MD 261 Peniaze na ceste D MD 211 Poklanica D**

**3 000 3 000 3 000**

**MD 221 Bankový účet D**

 **3 000**

**Príklad č. 3**

 **Firma previedla z bankového účtu vedeného v Tatra banke**

**na bankový účet vedený vo VÚB .....................................................................20 000,-**

**Zaúčtujte: Výpis z bankového účtu Tatra banka**

 **Výpis z bankového účtu VÚB**

**Riešenie:**

**MD 261 Peniaze na ceste D MD 221 Bankový účet TB D**

**20 000 20 000 20 000**

**MD 221 Bankový účet VÚB D**

**20 000**

**Príklad č. 4**

**Firma previedla cez bežný bankový účet splátku úveru ......................................... 8 000,-**

**Zaúčtujte: výpis z úveru**

 **Výpis z bankového účtu**

**Riešenie:**

**MD 261 Peniaze na ceste D MD 231 KBÚ D**

**8 000 8 000 8 000**

**MD 221 Bankový účet D**

 **8 000**

**- vysvetlite účtovanie o peniazoch a ceninách**

Stav a pohyb peniazov a cenín sa sleduje v účtovnej triede 2 – Finačné účty v skupine 21 – Peniaze.

Ide o tieto konkrétne účty:

211 – Pokladnica

213 – Ceniny

Peniaze v hotovosti sa účtujú na účte 211-Pokladnica. Na tomto účte sa účtujú aj prostriedky v hotovosti v cudzej mene. Stav a pohyb týchto peňažných prostriedkov sa sleduje na analytickom účte k syntetickému účtu Pokladnica napr.:

211 100 Pokladnica EUR

211 200 Pokladnica CZK

211300 Pokladnica USD

Na účte pokladnica možno účtovať iba na základe pokladničných dokladov: prijmový pokladničný doklad a výdavkový pokladničný doklad.

V pokladničnej knihe pokladník denne zaznamenáva stav a pohyb peňazí v hotovosti. Túto knihu uzatvára denne a porovná konečný stav so skutočným stavom peňazí v pokladni. Pokladňa sa kontroluje inventarizáciou, ktorá sa spravidla robí ku dňu, ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka. Fyzicky sa skontroluje stav peňazí v pokladni a porovná sa so stavom v účtovníctve. Pri inventarizácii môžu nastať tri prípady:

1. Účtovný stav = skutočný stav t.z. nevznikol žiadny rozdiel

2. Účtovný stav je väčší ako skutočný stav – vznikne schodok, ktorý musí pokladník uhradiť.

3. Účtovný stav je menší ako skutočný stav – v pokladni vznikol prebytok, ktorý sa zúčtuje v účtovníctve ako finančný výnos.

Ceniny sa účtujú na syntetickom účte 213 – Ceniny. K ceninám sa zaraďujú:

- Poštové známky

- Kolky

- Telefónne a ostatné karty

- Stravné lístky

Príklad č.1

Zaúčtujte:

Odberatelia nám uhradili faktúru za dodanie výrobkov v hotovosti ............................... 480,-

Riešenie:

MD 311 Odberatelia D MD 211 Poklanica D

 480 480

Príklad č.2

Zaúčtujte:

Uhradili sme dodávateľskú faktúru v hotovosti.......................................................560,-

Riešenie:

MD 321 Dodávatelia D MD 211 Pokladnica D

 560 560

Príklad č.3

Zaúčtujte:

Vyplatili sme zamestnancovi mzdu z pokladnice ................................................780,-

Riešenie:

MD 331 Zamestnanci D MD 211 Pokladnica D

780 780

Príklad č.4:

Zaúčtujte:

Nakúpili sme v hotovosti poštové známky do zásoby ................................ 30,-

Riešenie:

MD 213 Ceniny D MD 211 Pokladnica D

 30 30

Príklad č.5

Zaúčtujte: Nákup kolkov do zásoby v hotovosti .......................................... 100,-

Riešenie:

MD 213 Ceniny D MD 211 Pokladnica D

 100 100

Príklad č.6

Zaúčtujte: Nákup stravných lístkov na dodávateľskú faktúru............................. 600,-

Riešenie:

MD 213 Ceniny D MD 321 Dodávatelia D

600 600