

1. Uvod

Svaki proizvod ili usluga ima određenu cijenu koštanja, odnosno vrijednost koja proizlazi iz troškova samog proizvoda ili usluga i ukalkulirane dobiti od prodaje istog. Određivanje cijena vrlo je zahtjevan posao i zahtijeva veliku pozornost u cjelokupnom poslovanju proizvoda koje prodaje proizvod ili uslugu. Za kupca je cijena vrijednost onoga što je predmet razmjene. S marketinške točke, prava cijena je ona koja omogućava da se napravi najbolji kompromis između ponude i potražnje.

Kalkulacija je računski postupak kojim se uz pomoć različitih metoda određuju prodajne cijene, sukladno s navedenim determinantama i ciljevima poduzeća, odnosno sukladno prirodi proizvodnje i prodaje.

U ovome radu biti će navedene i pojašnjene temeljne značajke kalkulacija prodajnih cijena, kao što su pojmovna određenja, principi, zadaće kalkulacija te osnovne metode pomoću kojih se određuju cijene.

2. Temeljne značajke kalkulacije cijene robe

2.1. Pojmovno određenje robe

Pojam robe najčešće susrećemo uz pojam trgovine. Trgovina podrazumijeva djelatnost kupnje i prodaje robe te obavljanje trgovačkog posredovanja na domaćem i inozemnom tržištu. Može se odvijati kao trgovina na veliko, malo i posredovanje u trgovini.

2.2. Prodajne cijene u sustavu marži

Cijena je vrijednost proizvoda ili usluga izražena u novcu.

Razlikujemo sljedeće vrste cijena:

Fakturna cijena (cijena koju ispostavlja dobavljač u fakturi zbog naplate robe prodane kupcu)

Nabavna cijena (fakturna cijena zajedno sa zavisnim troškovima nabave)

Prodajna cijena je cijena po kojoj poduzeće prodaje svoju robu ili usluge, a dobije se kad se nabavnoj cijeni pribroji razlika u cijeni- marža i PDV

Zavisni troškovi nabave robe su oni troškovi koji se javljaju tijekom nabave robe. Da bi se ti troškovi mogli pravilno izračunati, u fakturi mora biti označeno kada te troškove podmiruje prodavač, a kada kupac.

Elementi kalkulacije prodajne cijene u sustavu marži ili kalkulacije uz primjenu stope marže su sljedeći:

Trošak nabave (nabavna cijena) robe

Marža (razlika u cijeni) prema stopi

Porez na dodanu vrijednost 23 posto (0)

Prodajna cijena s uključenim porezom na dodanu vrijednost.

Kalkulacije se izrađuju za svaku pojedinačnu nabavu za nabavljenu količinu robe i za jedinicu mjere. I u sustavu marži trgovci zbog konkurencije pri manje značajnim povećanjima troška nabave, odnosno nabavne cijene ne mijenjaju postojeće prodajne cijene robe. U ovome slučaju iznos marže, odnosno razlike u cijeni po jedinici mjere se smanjuje i smanjuje se stvarna stopa marže. Razlika u cijeni za novu nabavu izračunava se tako da se od zadržane prodajne cijene prije poreza na dodanu vrijednost oduzme novi trošak nabave.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com