

 **НАЦЕНКА**

- * Наценка на товар - это надбавка к себестоимости товара, которая формирует конечную цену.
- * Правильно рассчитанная наценка дает предпринимателю возможность не только покрыть расходы на организацию бизнеса, но также и получить ожидаемый доход.

* Уровень наценки зависит от:

* самого товара, его потребительских свойств, качества и востребованности, конкурентоспособности производителя, который выпускает товар;

* расходов, связанных с организацией продаж (хранение, транспортировка, доставка товара конечному потребителю);

* от суммы налога. Процент налога обычно добавляется к наценке на товар, благодаря чему предприятие уберегает себя от убытков.

* Конечная стоимость, по которой вы будете предлагать ваш товар, в первую очередь должна устраивать покупателей.

* Средние показатели по сегментам:

* одежда и обувь: от 40 до 105% наценки

* сувениры, аксессуары и бижутерия: больше 100%

* запчасти для автомобилей, авто- и мото-аксессуары: 30 - 55%

* товары дома, канцелярский товары: 25 - 65%

* косметика: 25 - 75%

***Пример: ваш поставщик продал вам духи по цене 50\$. Наценка для косметики может варьироваться от 25 до 75 процентов.**

Предположим, вы выбрали 40%.

$$50\$ * 40\% = 20.$$

Ваша отпускная цена в этом случае:

$$50+20=70\$$$

- * Процент наценки можно посчитать и обратным путем.
- * Для этого следует конечную стоимость разделить на закупочную и вычесть единицу.

Пример: вы продаете комплект постельного белья по стоимости 40\$.

Его себестоимость - 25\$.

Считаем наценку:

$$40/25-1 = 60\%$$

*Как узнать закупочные цены конкурентов?

*Вас, как предпринимателя, могут интересовать закупочные цены конкурентов по простой причине: у вас один поставщик, и вы желаете определить, не пользуется ли конкурент какими-либо привилегированными условиями у поставщика.

* Для этого выберите категорию для сравнения.

Например, оцениваем футболки.

Конкурент продает ее по 20 долларов. Вы знаете, что по условиям договора конкурент, как и вы, не может делать наценку на этот товар выше 60%. Чтобы вычислить закупочную цену конкурента, вам необходимо к наценке добавить единицу, а затем окончательную цену разделить на полученное число.

В приведенном примере расчеты будут выглядеть так:

$$20 / 1,6 = 12,5\$.$$

 **МАРЖА**

*** Маржу используют для
вычисления чистой
прибыли из общего дохода**

* ФОРМУЛЫ РАСЧЕТА МАРЖИ И НАЦЕНКИ В EXCEL

Для реализации нужно только два финансовых показателя: цена и себестоимость.

Мы знаем цену и себестоимость товара, а нам нужно вычислить наценку и маржу.

Создайте табличку в Excel, так как показано на рисунке:

	A	B	C	D
1	Себестоимость	Наценка %	Цена	Маржа %
2	80		120	

*В ячейке под словом маржа D2 вводим следующую формулу:

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following data:

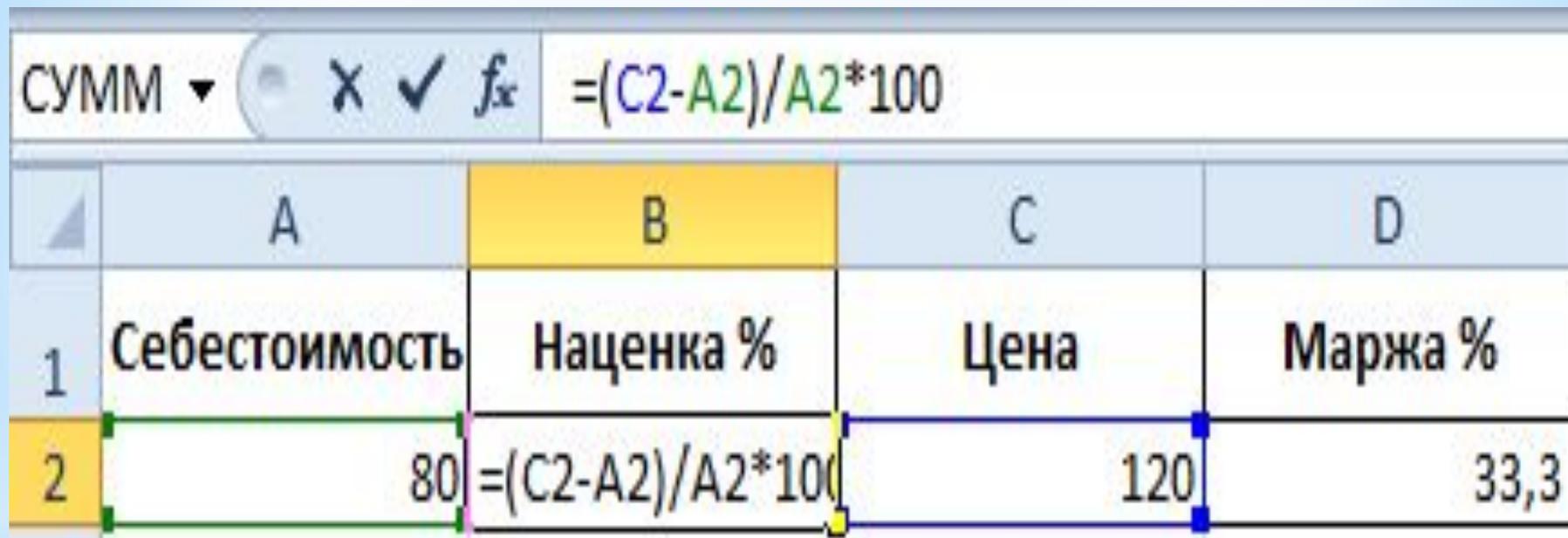
	A	B	C	D
1	Себестоимость	Наценка %	Цена	Маржа %
2	80		120	$= (C2 - A2) / C2 * 100$

The formula bar at the top shows the formula: $= (C2 - A2) / C2 * 100$. The spreadsheet has a yellow header row (D) and a yellow header column (1). The cell D2 is highlighted in yellow and contains the formula. The cell A2 contains the value 80, and the cell C2 contains the value 120. The formula bar also shows the text 'СУММ' and a dropdown arrow.

В результате получаем показатель объема маржи, у нас он составил: 33,3%.

* Формула расчета наценки в Excel

* Переходим курсором на ячейку B2, где должен отобразиться результат вычислений и вводим в нее формулу:



The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following data:

	A	B	C	D
1	Себестоимость	Наценка %	Цена	Маржа %
2	80	$=(C2-A2)/A2*100$	120	33,3

The formula bar at the top shows the formula $=(C2-A2)/A2*100$ being entered into cell B2. The spreadsheet shows the result of the calculation in cell B2 is 50%.

* В результате получаем следующий показатель доли наценки: 50% (легко проверить $80+50\%=120$).

* РАЗНИЦА МЕЖДУ МАРЖЕЙ И НАЦЕНКОЙ НА ПРИМЕРЕ

Цена товара = Себестоимость + Наценка.

Маржа - является разницей цены и себестоимости.

Маржа - это доля прибыли которую содержит цена, поэтому маржа не может быть 100% и более, так как любая цена содержит в себе еще долю себестоимости.

Наценка - это часть цены которую мы прибавили к себестоимости.

Маржа - это часть цены, которая остается после вычета себестоимости.

* Как посчитать маржу в процентах если знаем наценку?

Для наглядности приведем практический пример.

После сбора отчетных данных фирма получила следующие показатели:

* Объем продаж = 1000

* Наценка = 60%

На основе полученных данных вычисляем себестоимость $(1000 - x) / x = 60\%$

* Отсюда $x = 1000 / (1 + 60\%) = 625$

Вычисляем маржу:

* $1000 - 625 = 375$

* $375 / 1000 * 100 = 37,5\%$

Из этого примера следует алгоритм формулы
вычисления маржи для Excel:

The image shows an Excel spreadsheet with the following data:

	A	B	C
1	Объем продаж	Наценка	Маржа
2	1000	60%	$= (A2 - A2 / (1 + B2)) / A2$

The formula bar at the top displays the formula: $= (A2 - A2 / (1 + B2)) / A2$. The spreadsheet cells are color-coded: column C is yellow, row 2 is yellow, and the formula bar is light blue.

* Как посчитать наценку в процентах если знаем маржу?

Отчеты о продажах за предыдущий период принесли следующие показатели:

* Объем продаж = 1000

* Маржа = 37,5%

На основе полученных данных вычисляем себестоимость $(1000 - x) / 1000 = 37,5\%$

* Отсюда $x = 625$

Вычисляем наценку:

* $1000 - 625 = 375$

* $375 / 625 * 100 = 60\%$

*Пример алгоритма формулы вычисления наценки для Excel:

	A	B	C
1	Объем продаж	Наценка	Маржа
2	1000	$=(A2 - (A2 - C2 * A2)) / (A2 - C2 * A2) * 100$	37,5%