

 **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

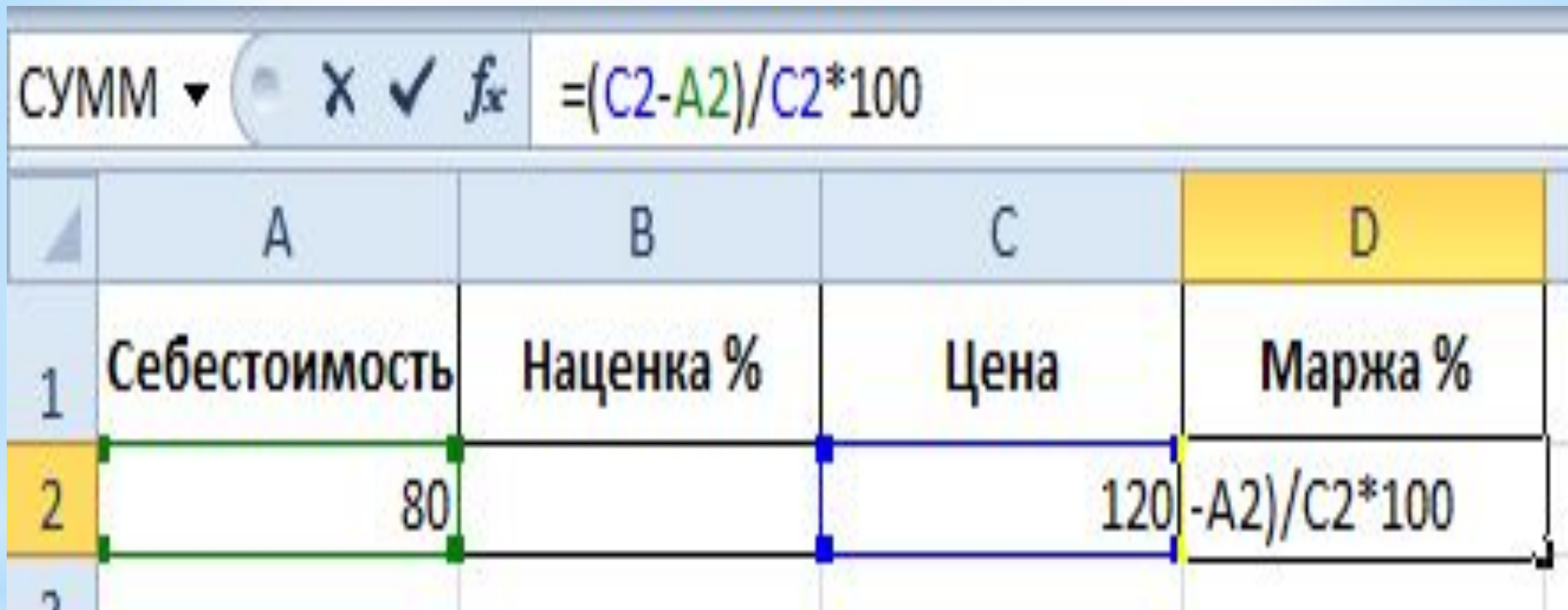
Для реализации нужно только два финансовых показателя: цена и себестоимость.

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:



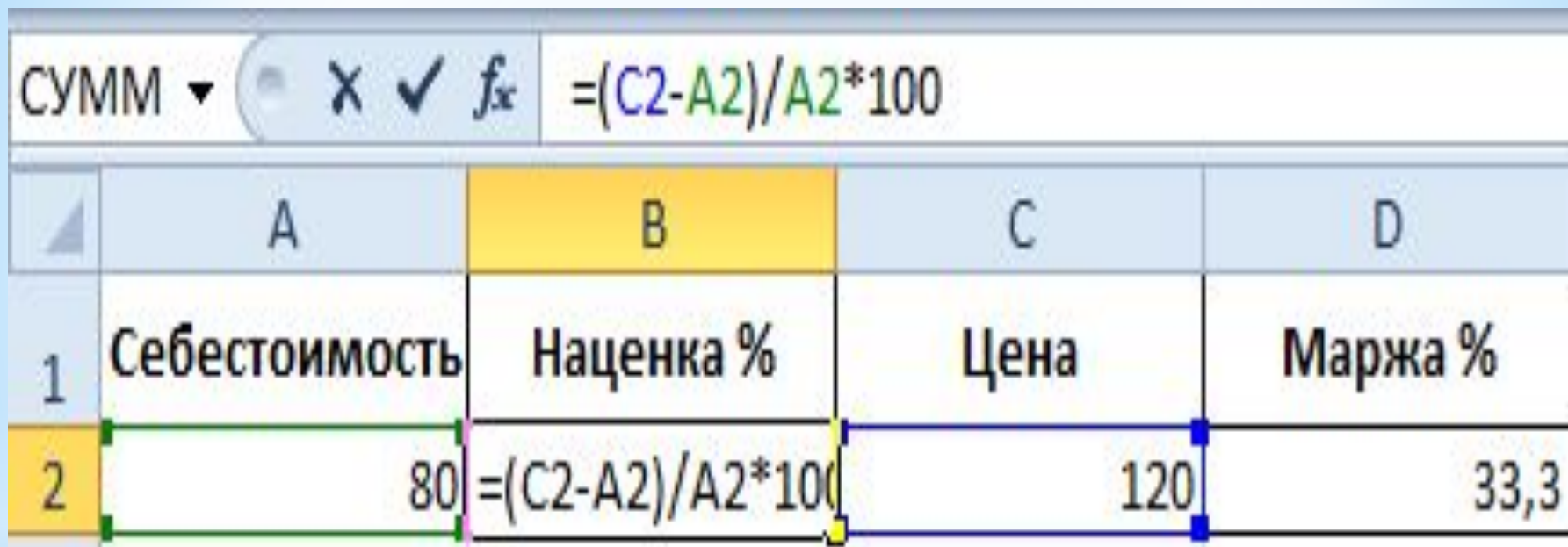
The image shows a screenshot of an Excel spreadsheet. At the top, the formula bar displays the formula $= (C2 - A2) / C2 * 100$. Below the formula bar, the spreadsheet grid is visible with columns A, B, C, and D. Row 1 contains the headers: 'Себестоимость' (Cost) in A1, 'Наценка %' (Markup %) in B1, 'Цена' (Price) in C1, and 'Маржа %' (Margin %) in D1. Row 2 contains the data: '80' in A2, '120' in C2, and the formula $= (C2 - A2) / C2 * 100$ in D2. The formula bar also shows the same formula as D2.

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

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 has a light blue background and a white grid. The formula bar includes a dropdown menu with 'СУММ' and icons for undo, redo, and formula entry.

* 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 highlighted with colored borders: blue for column A, green for column B, and yellow for column C.

* 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%