



Narzut i marża

Jednostki gospodarcze prowadzą swoją działalność w celu osiągnięcia zysku. Dlatego do sprzedawanych przez siebie towarów lub wytworzonych wyrobów gotowych doliczają pewną kwotę, dzięki której ten zysk osiągną. Gdyby jednostka do ceny zakupu towarów nie doliczała przy sprzedaży, to generowała by tylko straty, a przecież ponosi koszty i chce zarabiać. Doliczana kwota może być wyrażona wartościowo (jako określona kwota np. 100 zł) lub procentowo.

Procentowe ustalanie wartości dodanej może odbywać się na dwa sposoby:

1. Narzut - obliczamy mnożąc cenę zakupu towarów lub koszt wytworzenia wyrobu gotowego przez procentowy wskaźnik narzutu. Jest to metoda „od sta” - gdyż jako 100% przyjmujemy cenę zakupu i do niej dodajemy obliczony narzut, uzyskując cenę sprzedaży. Cena sprzedaży jest w tym przypadku zawsze wyższa od 100% o procentowo ustalony narzut.

W obrocie rynkowym możemy spotkać się z pojęciem narzut zysku - który dotyczy dodawanej kwoty zysku do kosztów wyprodukowanych wyrobów gotowych w przedsiębiorstwach produkcyjnych i częściej jest z tego typu jednostkami kojarzony. Jednak w przedsiębiorstwach handlowych jest również stosowany.

Narzut jest intuicyjny i wydaje się łatwiejszy przy obliczeniach. Ma zastosowanie gdy np. ustalamy jaka powinna być kwota zysku aby pokryła nasze koszty i dodatkowo stanowiła nadwyżkę, którą na sprzedaży chcemy osiągnąć.

Schemat dla narzutu w wysokości 30% ceny zakupu lub kosztu wytworzenia:

Narzut = metoda „od sta”

100% CENA ZAKUPU lub KOSZT WYTWORZENIA	30% = NARZUT
130% CENA SPRZEDAŻY	

cena zakupu + narzut = cena sprzedaży

$$100\% + 30\% = 130\%$$

2. Marża - obliczamy mnożąc cenę sprzedaży towarów lub wyrobów przez procentowy wskaźnik marży. Jest to metoda „w stu” - gdyż jako 100% przyjmujemy cenę sprzedaży.

W tym przypadku wszystko mieści się w 100%, gdyż cena sprzedaży stanowi sumę ceny zakupu lub kosztu wytworzenia i marży.

Marża w obrocie handlowym nazywa się marżą handlową. Marża jest przydatna, jeśli wiemy jaka ma być cena sprzedaży aby konkurować na rynku. Jest też bardziej czytelna jeśli patrzymy na jej udział w cenie sprzedaży - bo wszystko mieści się w 100%.

Schemat dla marży w wysokości 30% ceny sprzedaży:

Marża = metoda „w stu”

70% CENA ZAKUPU lub KOSZT WYTWORZENIA	30% = MARŻA
100% CENA SPRZEDAŻY	

cena sprzedaży - marża = cena zakupu

$$100\% - 30\% = 70\%$$

Przykłady w Subiekcie na następnej stronie.

Narzut i marża w Subiekcie GT

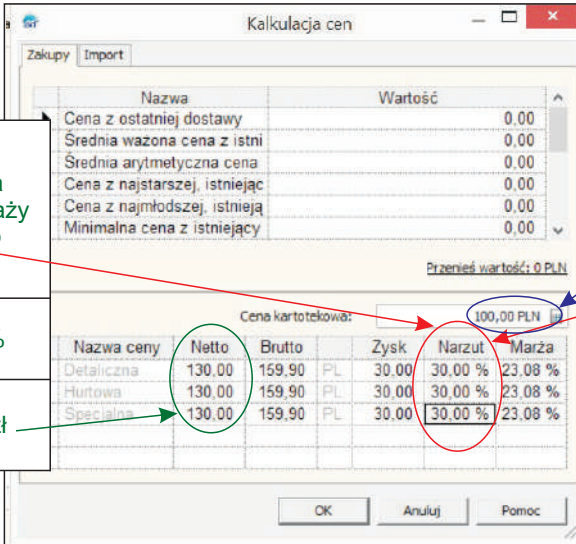
W programie magazynowo-sprzedażowym SUBIEKT GT nie ma rozróżnienia w momencie sporządzania kalkulacji cen na firmę produkcyjną i handlową, nie ma również określeń „narzut zysku” tylko „narzut” i „marża handlowa” tylko „marża”.

Nie oznacza to jednak, że w Subiekcie narzut stosują tylko firmy produkcyjne a marżę firmy handlowe. Liczy się bowiem jaką metodą ma być liczony zysk: od ceny sprzedaży czy od ceny zakupu lub od kosztu wytworzenia.

Tak więc w obydwu przypadkach, zarówno firmy produkcyjne przy wyrobach gotowych jak i firmy handlowe przy obrocie towarowym mogą zastosować obydwie metody obliczania kwoty zysku.

W Subiekcie przyporządkowano: dla narzutu - metoda „od sta” dla marży - metoda „w stu”

Cena zakupu netto	Narzut liczony od ceny zakupu (od sta)	Cena sprzedaży netto
100%	30%	130%
100 zł	30 zł	130 zł



NARZUT – obliczany jest od ceny zakupu towarów lub kosztu wytworzenia wyrobów gotowych metodą „od sta”.

W programie należy wpisać do okna „Kalkulacja cen” w kolumnie „Narzut”

PRZYKŁAD:

cena zakupu: 100 zł = 100%

narzut zysku: 30%

cena sprzedaży: 130% (100% + 30%)

wzór 1 - dla obliczenia ceny sprzedaży:

$$x = 130\% \cdot 100 \text{ zł} / 100\% = 130 \text{ zł}$$

wtedy marża = 130 zł - 100 zł = 30 zł

wzór 2 - proporcja dla obliczenia wartości marży:

$$x = 100 \text{ zł} \cdot 30\% / 100\% = 30 \text{ zł}$$

wtedy cena sprzedaży = 100 zł + 30 zł = 130 zł

MARŻA - obliczana jest od ceny sprzedaży metodą „w stu”. 100% stanowi cena sprzedaży i w niej mieści się wartość marży i cena zakupu lub koszt wytworzenia.

W programie należy wpisać do okna „Kalkulacja cen” w kolumnie „Marża”.

Weźmy ten sam przykład:

cena sprzedaży: 100%

marża handlowa: 30%

cena zakupu: 100 zł = 70% (100% - 30%)

wzór 1 - proporcja dla obliczenia ceny sprzedaży:

$$x = 100 \text{ zł} \cdot 100\% / 70\% = 142,86 \text{ zł}$$

wtedy marża = 142,86 zł - 100 zł = 42,86 zł

wzór 2 - proporcja dla obliczenia wartości marży:

$$x = 100 \text{ zł} \cdot 30\% / 70\% = 42,86 \text{ zł}$$

wtedy cena sprzedaży = 100 zł + 42,86 zł = 142,86 zł

Cena zakupu netto	Marża liczona od ceny sprzedaży (w stu)	Cena sprzedaży netto
70%	30%	100%
100 zł	42,86 zł	142,86 zł

