

# **OBLIOKOVANJE CENE IN KALKULACIJE**

---

***mag Aleš Ekar***

***21. november 2006***

# Strategija cen

---

- **izhodišča za oblikovanje cene**
- **cenovna politika v mednarodnem poslovanju**
- **pridobivanje tržnega deleža ali maksimiranje dobička ?**

# Pristopi oblikovanja cene

---

- **stroškovno usmerjeno oblikovanje**
- **oblikovanje na podlagi nalog**
- **oblikovanje na podlagi povpraševanja**
- **konkurenčno oblikovanje**
- **zaprte ponudbe**

# Oblikovanje cen

---

- **funkcija kalkulacije cene v soodvisnosti od povpraševanja trga ter ponudbe konkurence**
- **optimalna cena ?**
- **primeri geografske diferenciacije pri oblikovanju cen**

# Ostale povezane sestavine cene

---

- **valuta plačila (doba financiranja)**
- **popusti, rabati**
- **enota mere**
- **prevozne klavzule (Incotermsi)**

# Opredelitev kalkulacije

---

- **instrument cenovne politike**
- **instrument politike poslovanja**
- **instrument porazdelitve dobička**
- **racionalizacija poslovanja →  
centralna kalkulacija**
- **izvedba kalkulacije v praksi**

# Elementi kalkulacije

---

- **v mednarodnem poslovanju so kompleksnejši**
- **stalni (prevozni stroški, zavarovalne premije, carine...)**
- **variabilni (pogosto nepredvidljivi, posredni vplivi, življenjski cikel izdelka)**

# Kalkulacije ločimo glede na:

---

- **vrsto posla** ( tranzitne, zalogo blaga, izvoz, uvoz, ponavljajoči ali enkratni posli, med povezanimi podjetji ...)
- **namen** ( analiziranje ponudb, priprava na pogajanja, razpisne dokumentacije, ocenjevanje perspektivnosti prodajnega programa, prevzemne...)
- **računske pristope** ( progresivne, retrogradne, centralne, diferencialne, informacijsko podprte...)
- **pomembnost** ( kdo jo sestavlja, kakšne odločitve so vezane na izračun...)



# Metode kalkulacij

---

- **progresivne kalkulacije**
- **retrogradne kalkulacije**
- **diferencialne kalkulacije**

# 1. primer

---

- Fakturna cena (FC) = 656 EUR/t
- Količinski popust ( $p_k$ ) = 20%
- Popust za reševanje reklamacijskih zahtevkov-komercialni popust ( $p_r$ ) = 0,5%
- Popust za promocijske aktivnosti ( $p_p$ ) = 0,4%
- Strošek posredniške provizije ( $s_{pp}$ ) = 6%
- Strošek zavarovanja transporta ( $s_{zt}$ ) = 0,3%
- Količina izbranih proizvodov na 24 tonskem tovornjaku ( $Q_t$ ) = 3 kosi 7 tonskih jeklenih kolotov na kamionu

## (nadaljevanje)

---

- Strošek transporta Italija-Hrvaška ( $s_{pr}$ ) = 525 EUR
- Strošek uvozne špedicije pavšalni znesek 39 EUR po fakturi
- Osnovna carinska stopnja ( $c_{so}$ ) = 3%
- Strošek embaliranja ( $s_e$ ) = 1%
- Manipulativni stroški ( $s_m$ ) = 2,5%
- Zaščita deviznega tečaja, anticipirana inflacija Kune ( $z_{dt}$ ) = 3%

# Izračun

---

*Popusti:*

$$\begin{aligned}(1) \text{ Količinski popust} &= FC \cdot p_k \\ &= 656 \cdot 0,2 \\ &= 131,20 \text{ t/kos}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}(2) \text{ Komercijalni popust..reklamacije} &= FC \cdot p_r \\ &= 656 \cdot 0,005 \\ &= 3,28 \text{ EUR/t}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}(3) \text{ Popust za promocijske aktivnosti} &= FC \cdot p_p \\ &= 656 \cdot 0,004 \\ &= 2,62 \text{ EUR/t}\end{aligned}$$

$$(4) \text{ Popusti skupaj (1+2+3)} = 137,10 \text{ EUR/t}$$

# Izračun

---

$$\begin{aligned}(5) \quad & \text{Nabavna cena (NC)} = FC - \text{popusti skupaj} \\ & = 656 - 137,10 \\ & = 518,90 \text{ EUR/t}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}(6) \quad & \text{Strošek posredniške provizije} = NC \cdot s_{pp} \\ & = 518,90 \cdot 0,06 \\ & = 31,13 \text{ EUR/t}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}(7) \quad & \text{Strošek zavarovanja pri transportu} = NC \cdot s_{zt} \\ & = 518,90 \cdot 0,003 \\ & = 1,56 \text{ EUR/t}\end{aligned}$$

# Izračun

---

$$\begin{aligned} (8) \quad \text{Strošek transporta} &= S_{pr} \cdot Q_t \\ &= 525:21 \\ &= 25 \text{ EUR/t} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} (9.) \quad \text{Strošek uvozne špedicije} &= S_{uš} \cdot Q_t \\ &= 39:21 \\ &= 1,86 \text{ EUR/t} \end{aligned}$$

# Izračun

---

$$\begin{aligned} (10) \text{ Osnova za carinjenje (5+6+7+8)} \\ = \text{ NC+stroški do hrvaške meje} \\ = 518,90+31,13+1,56+25 \\ = 576,59 \text{ EUR/kos} \end{aligned}$$

# Izračun

$$\begin{aligned}(11) \quad \text{Carina:} &= \text{Osnova za carinjenje} \cdot c_{sp} \\ &= 576,59 \cdot 0,009 \\ &= 5,19 \text{ EUR/t}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}(12) \quad \text{Strošek embaliranja:} &= NC \cdot s_e \\ &= 518,90 \cdot 0,01 \\ &= 5,19 \text{ EUR/t}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}(13) \quad \text{Strošek manipulacije:} &= NC \cdot s_m \\ &= 518,90 \cdot 0,025 \\ &= 12,97 \text{ EUR/t}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}(14) \quad \text{Zaščita deviznega tečaja} &= NC \cdot z_{dt} \\ &= 518,90 \cdot 0,03 \\ &= 15,57 \text{ EUR/kos}\end{aligned}$$



# Izračun

---

(15) *Neto nabavna cena (NNC):*

*Nabavna cena (NC) = 518,90 EUR/t*

*+ Strošek posredniške provizije = 31,13 EUR/t*

*+ Strošek zavarovanja pri transportu = 1,56 EUR/t*

*+ Strošek transporta = 25 EUR/t*

*+ Strošek uvozne špedicije = 1,86 EUR/t*

*+ Carina = 5,19 EUR/t*

*+ Strošek embaliranja = 5,19 EUR/t*

*+ Strošek manipulacije = 12,97 EUR/t*

*+ Zaščita deviznega tečaja = 15,57 EUR/t*

*= Neto nabavna cena (NNC) = 617,37 EUR/t*

# OBLIKOVANJE PRODAJNE CENE

---

<i>Neto nabavna cena (NNC):</i>	<i>= 617,35 EUR/t</i>
<i>+Trgovska marža (25%):</i>	<i>+ 154,34 EUR/t</i>
<i>= Veleprodajna cena:</i>	<i>= 771,69EUR/t</i>
<i>+ Davek na dodano vrednost (22%)</i>	<i>+ 169,77 EUR/t</i>
<i>= Maloprodajna cena (MPC)</i>	<i>= 941,46 EUR/t</i>

# 2. primer

---

- Cena konkurenta (MPC) = 799 EUR/t
- stopnja davka ( $s_{ddv}$ ) = 22%
- carinska stopnja ( $s_c$ ) = 3,5%
- manipulativni stroški ( $s_m$ ) = 10 EUR/t
- marža po načrtovani cenovni politiki ( $m$ ) = 25%

---

Znanimi nas ciljna nabavna cena ( $C_c$ ) na pariteti DDU skladišče trgovski center Reka

# Veleprodajna cena

---

$$VPC = \frac{MPC}{1 + s_{ddv}}$$

$$VPC = \frac{799}{1 + 0,22}$$

$$VPC = 654,94 \text{ EUR/kos}$$

## Neto nabavna cena

---

$$NNC = \frac{VPC}{1 + m}$$

$$NNC = \frac{654,92}{1 + 0,25}$$

$$NNC = 523,93 \text{ EUR/kos}$$

# Vmesna cena brez manipulacije

---

$$VC = NNC - s_m$$

$$VC = 523,93 - 10$$

$$VC = 513,93 \text{ EUR/kos}$$

# Ciljna cena

---

$$C_c = \frac{VC}{1 + s_c}$$

$$C_c = \frac{513,93}{1 + 0,035}$$

$$C_c = 496,56 \text{ EUR/kos}$$