

4.2.2 KALKULACIJA PRODAJNE VREDNOSTI (PRODAJA BLAGA)

V prejšnjem poglavju smo nabavljali različne vrste blaga in jih ovrednotili po nabavni vrednosti.

To blago zdaj v skladišču čaka, da ga ponovno ovrednotimo in prodamo, s čimer je dosežen osnovni namen trgovskega podjetja.

Res je s prodajo dosežen osnovni namen trgovskega podjetja, vendar ne smemo pozabiti, da je samo zadovoljen kupec tisti, ki se vrača in ostaja zvest trgovini, kjer kupuje. Trgovska podjetja se še kako zavedajo, da se kupec, ki smo ga tako ali drugače izgubili, ne vrača več.

Ponovno ovrednotenje pomeni, da moramo narediti novo kalkulacijo – **kalkulacijo prodajne vrednosti**.

Poglejmo formulo, kjer bomo k nabavni vrednosti dodali toliko razlike v ceni (RVC), da bo pokrila stroške prodajalca in še dobiček, ki si ga le-ta vkalkulira.

RVC ali marža, kot jo imenujejo trgovci, je razlika med nabavno in prodajno ceno.

$$PV = NV + \text{MARŽA (RVC)}$$