

Metoda obračuna prosječne ponderirane nabavne cijene (PPC)

P: Zašto nabavna cijena jako varira i zašto u određenim slučajevima nabavna cijena artikla bude višestruko veća ili manja od zadnje nabavne cijene, pa čak i od prodajne cijene nekog artikla ili u minusu?

O: Metoda prosječne ponderirane cijene (koju koriste naše aplikacije) se temelji na pretpostavci da će obračun utroška ili prodaje zaliha biti izveden po prosječnoj ponderiranoj cijeni. Dakle, prosječna ponderirana cijena se utvrđuje tako da se ukupna vrijednost zaliha podijeli s količinom na zalihama. U situacijama kad se nabavne cijene mijenjaju, svaka nova nabavka odredit će i novu prosječnu cijenu po kojoj će biti obračunat utrošak ili prodaja zaliha (to je cijena artikla na stanju). Međutim, potrebno je istaknuti kako se obračun zaliha po metodi prosječne ponderirane cijene mora gledati kontinuirano, odnosno dok se ne proda komplet zaliha da bi slika bila jasna. Prednost primjenjivanja metode prosječne ponderirane cijene u obračunu zaliha sastoji se u jednostavnosti njene primjene u praksi, posebno ako se obračun vodi putem računala. Naime, ta je metoda jednostavna i za programiranje i za upotrebu. Za razliku od npr. američkih tvrtki, naše tvrtke gotovo isključivo koriste metodu prosječne ponderirane cijene. Upotreba FIFO I LIFO metode kod nas je zanemariva u odnosu na upotrebu PPC metode. Takva je situacija kod nas upravo zbog toga što se obračun zaliha kod nas obavlja preko računala koji pretežito podržavaju obračun zaliha po toj metodi. Rezultati te metode su vrlo poznati većini i ne nose nikakvu pomutnju, što također pridonosi jednostavnosti njezine primjene. Nedostatak metode prosječne ponderirane cijene može se pojaviti u situaciji rasta cijena ILI KAŠENJENJA SA zaduženjem dokumenata (odlazak u minus). To posebno dolazi do izražaja u periodičnom pregledu nekog obračuna jer se rezultat čini pogrešan. Rezultat koji se dobije primjenom metode prosječne ponderirane cijene u pogledu troškova i dobitka se nalazi između dva krajnja rezultata dobivena primjenom FIFO i LIFO metode obračuna.

a) Primjer „Normalnog“ zaduženja robe po PPC metodi i rezultat:

OPIS	NABAVA			PRODAJA			ZALIHA		
	Količina	Cijena	Vrijednost	Količina	Cijena	Iznos	Količina	Cijena	Vrijednost stanje
Zaduženje Robe	10,00	10,00	100,00				10,00	10,00	100,00
Prodaja robe				1,00	10,00	10,00	9,00	10,00	90,00
Prodaja robe				8,00	10,00	80,00	1,00	10,00	10,00
Zaduženje Robe	5,00	12,00	60,00				6,00	11,67	70,00
Prodaja robe				2,00	11,67	23,33	4,00	11,67	46,67
Prodaja robe				3,00	11,67	35,00	1,00	11,67	11,67
Zaduženje Robe	2,00	9,00	18,00				3,00	9,89	29,67
Prodaja robe				3,00	9,89	29,67	0,00	9,89	0,00
UKUPNO:	17,00		178,00	17,00		178,00			

*iz ovog primjera je vidljivo kako je kretanje nabavne cijene robe (Zaliha cijena) isto ili približno nabavnoj cijeni artikla, ali količina nije ulazila u „minus“ i nije bilo velike distorzije u cijeni.

b) Primjer „čudne“ nabavne cijene kada kasnimo sa ulazima robe i kada stanje ide u minus:

OPIS	NABAVA			PRODAJA			ZALIHA		
	Količina	Cijena	Vrijednost	Količina	Cijena	Iznos	Količina	Cijena	Vrijednost stanje
Zaduženje Robe	10,00	10,00	100,00				10,00	10,00	100,00
Prodaja robe				1,00	10,00	10,00	9,00	10,00	90,00
Prodaja robe				11,00	10,00	110,00	-2,00	10,00	-20,00
Zaduženje Robe	5,00	12,00	60,00				3,00	13,33	40,00
Prodaja robe				2,00	13,33	26,67	1,00	13,33	13,33
Prodaja robe				2,00	13,33	26,67	-1,00	13,33	-13,33
Zaduženje Robe	2,00	9,00	18,00				1,00	4,67	4,67
Prodaja robe				1,00	4,67	4,67	0,00	4,67	0,00
UKUPNO:	17,00		178,00	17,00		178,00			

*iz ovog primjera je vidljivo kako je kretanje nabavne cijene robe (Zaliha-cijena) čudno, odnosno nabavna cijena robe nam je u jednom trenutku bila 13,33 kn, a u drugom 4,67, čak 3x manja. Bitno je da kada se sva roba proda (kao u primjeru) bez obzira o različitim nabavnim cijenama, vrijednost nabave robe (178 kn) je jednaka vrijednosti prodaje robe (također 178kn).

c) Primjer „ekstremno čudne“ nabavne cijene kada kasnimo sa ulazima robe i kada stanje ide u minus:

OPIS	NABAVA			PRODAJA			ZALIHA		
	Količina	Cijena	Vrijednost	Količina	Cijena	Iznos	Količina	Cijena	Vrijednost stanje
Zaduženje Robe	10,00	10,00	100,00				10,00	10,00	100,00
Prodaja robe				45,00	10,00	450,00	-35,00	10,00	-350,00
Prodaja robe				82,00	10,00	820,00	-117,00	10,00	-1170,00
Zaduženje Robe	7,00	13,33	93,31				-110,00	9,79	-1076,69
Prodaja robe				96,00	9,79	939,66	-206,00	9,79	-2016,35
Prodaja robe				110,00	9,79	1076,69	-316,00	9,79	-3093,04
Zaduženje Robe	317,00	9,00	2853,00				1,00	-240,04	-240,04
Prodaja robe				1,00	-240,04	-240,04	0,00	-240,04	0,00
UKUPNO:	334,00		3046,31	334,00		3046,31			

*iz ovog primjera je vidljivo kako je kretanje nabavne cijene robe (Zaliha-cijena) ekstremno čudno, odnosno nabavna cijena robe nam je u jednom trenutku **bila MINUS 240,04kn** po komadu. Također, kao i u gornjem primjeru, vrijednost nabave je na kraju ista kao i vrijednost prodaje.

Zaključak:

Dokumente je potrebno raditi čim ažurnije, a preporuka je da stanje NE IDE u minus, odnosno da se zbrani odlazak stanja u minus kako bi nabavne cijene lagera tijekom rada bile čim točnije.

*Izvori;

-Belak, V.: Računovodstvo i revizija zaliha, Faber & Zgombić Plus,

-Upravljanje zalihama i skladišno poslovanje, RRIFplus, Zagreb,

-Organizacija i primjena računovodstva, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek,