

POMOČ IN SVETOVANJE PRI SESTAVLJANJU KALKULACIJ CEN V PROIZVAJALNIH PODJETJIH

Vsa večja proizvodjalna podjetja imajo danes vzpostavljen tak ali drugačen sistem sestavljanja kalkulacij (predkalkulacij in pokalkulacij). So pa tudi manjša ali srednja podjetja, ki še nimajo ustrezne računalniške podpore kalkulacij cen za svoje proizvode ali pa take kalkulacije sestavljajo ročno in le občasno. Večina podjetij sestavlja kalkulacije le na ravni direktnih stroškov (izdelavni material, zunanje izdelavne storitve, izdelavni stroški dela v proizvodnji, stroški amortizacije opreme v proizvodnji), ponekod pa poskušajo v kalkulacijo cene zajeti tudi splošne stroške v proizvodnji ali tudi splošne stroške upravne režije, vendar se pri tem vedno pojavljajo dvomi v pravilnost tako sestavljenih kalkulacij.

Način sestavljanja kalkulacij stroškovnih in prodajnih cen je v proizvodjalnih podjetjih zelo odvisen od dejavnosti, ki jo podjetje opravlja in tehnologije proizvodnje; uporaba kalkulacij pri odločanju pa tudi od poslovnega in tržnega položaja podjetja. Kljub tej raznolikosti, pa obstajajo nekatera splošna pravila, kako v različnih razmerah sestavljati in uporabljati kalkulacije. Dejstvo je, da brez poznavanja stroškov posameznih proizvodov ni mogoče sprejemati pravih poslovnih odločitev. **Kalkulacije stroškovnih cen je treba poznati tudi, če so prodajne cene naših proizvodov vnaprej znane (določene na trgu), saj brez poznavanja lastnih cen proizvodov tavamo v temi.**

V družbi LM Veritas d.o.o. se že vrsto let ukvarjamo s problematiko spremljanja stroškov po proizvodnih programih (profitnih centrih) ter z metodologijami za sestavljanje kalkulacij cen, zato vam lahko ponudimo pomoč pri vzpostavitvi ali izboljšavi vašega sistema kalkulacij. Če dvomite v pravilnost vašega sedanjega načina sestavljanja kalkulacij, lahko ta vaš sistem pregledamo in podamo predloge za njegovo izboljšanje. Lahko pa vašim sodelavcem, ki so vključeni v pripravo podatkov za predkalkulacije (tehnologi, kalkulanti, vodje enot v proizvodnji, vodje enot v podpornih dejavnostih proizvodnje) in vašim računovodjem ter komercialistom oziroma drugim vodilnim delavcem, ki sprejemajo odločitve na podlagi kalkulacij, le predstavimo možne metode in običajne prakse pri sestavljanju predkalkulacij in pokalkulacij. Poleg metodologij v zvezi z oblikovanjem ali presojanjem danih prodajnih cen obvladamo tudi kalkulacije za potrebe računovodstva (za potrebe izkazovanja vrednosti zalog v finančnem knjigovodstvu).

Kako izvajamo pomoč in svetovanje? Tako kot se dogovorimo!

Če se dogovorimo le za ustrezno interno izobraževanje, se najprej o tem pogovorimo po telefonu (e-pošti) oziroma se najprej osebno oglasimo pri vas, da nas seznanite s posebnostmi vaše dejavnosti in vašim obstoječim sistemom kalkulacij, nato pa se dogovorimo o kraju, času, načinu in ceni izobraževanja (cena zavisi od števila ur in števila sodelujočih).

Če pa gre za konkretno operativno pomoč v vašem podjetju, je treba obvezno najprej dobro spoznati vaš sistem kalkulacij in vaše probleme s tem v zvezi. Za to moramo kakšen dan ali dva neposredno oddelati v vašem podjetju, da spoznamo vaš sistem in zberemo potrebne informacije ter nekaj osnovne dokumentacije. Na podlagi tega pripravimo predlog projekta izboljšav vašega sistema kalkulacij ter oceno stroškov in koristi takega projekta. Do tukaj je vse naše delo brezplačno. Če se nato na podlagi tako pripravljenega projekta vaše podjetje odloči za našo pomoč in svetovanje, pripravimo pogodbo, v kateri določimo še: vodje projekta, cilje, roke, ceno in način plačila itd.).