Маржа

Любая компания при закупе, какого либо товара ориентируется на его себестоимость для того, чтобы установить розничную цену и получать с товара прибыль. Такая прибыль называется маржой. Маржа – разница между себестоимостью и конечной ценой. Маржа не привязывается, к какой - то определенной сумме, она может быть разной вплоть до одной копейки.

Маржа применяется не только в товарообороте, термин используется на бирже, в страховой среде, в банковской практике. Термин маржа, так же встречается и в крупных сотовых компаниях, когда маркетологи рассчитывают кейсы по запуску новых услуг, акций, тарифных планов перед отправкой финансистам, которые в свое очередь проверяют рентабельность предложения, основываясь на процент маржинальности.

В фондовой сфере используется маржинальная торговля. В основном это спекулятивные сделки, на которые люди идут исходя из мыслей, что операция довольно таки выгодная. Получаемая сумма денег за товар, всегда превышает размер залога. К примеру, чтобы заключить право на покупку или продажу 50 тысяч долларов, брокер требует в залог порядка 2000 долларов, тем самым позволяя торговцу при тех же капиталах (суммы) объемы операций

К разновидности маржи так же относится гросс маржа (валовая маржа). Это процент об общей выручки, с учетом прямых затрат (производство услуг, товаров). Повышать валовую маржу очень выгодно для компаний, так как каждую сэкономленную сумму, возможно, перераспределять для других обязательств и расходов (повышение заработной платы, постоянные издержки и т.д.). В случае, если затраты на изготовление продукции повышается, автоматически снижается гросс маржа, если конечно компания не повысит розничную стоимость товара, что в основном и происходит.

Так же имеется понятие как маржинальный или предельный доход. В случае, если любая компания продет дополнительный товар, приносящий доход, который был получен после возмещения переменных затрат – называется маржинальным доходом. Предельный доход является неким покрытием постоянных затрат, так как он является источником образования прибыли. Пример: частная компания, продала дополнительный радиоприемник, который поступил на баланс в качестве подарка за хороший сервис предоставления услуг (сотрудники компании за свои деньги доставили свою продукцию клиенту - переменные затраты). Послу получения подарка, компания продает радиоприемник, получая за него маржинальный доход, который распределяется на зарплату этим же сотрудникам. А насколько вы знаете заработная плата включается в постоянные затраты любой компании.

Маржа на рынке играет главную роль в успехе любой компании.