



Сектор за меѓународна трговска  
соработка

Sektori i Bashkëpunimit Tregtar  
Ndërkombëtar

### УПАТСТВО

за примена на Одлуката за посебни услови за трговијата на одделни стоки  
(Училишен прибор)

Владата на Република Северна Македонија на седницата одржана на 3 септември 2024 година донесе Одлуката за посебни услови за трговијата на одделни стоки (Службен весник на РСМ бр.183 од 3.09.2024 година), со која се определува највисоката трговска (профитна) маржа како посебен услов во трговијата со училишен прибор.

Највисоката трговска (профитна) маржа за стоките наведени во Одлуката за сите трговски друштва и трговци поединци кои учествуваат во трговскиот ланец во трговијата на големо се утврди во вкупен износ до 5 %, а во трговијата на мало се утврди во вкупен износ до 10%. При утврдувањето на цените, на трговците покрај наведените маржи, им се признаваат и оперативните трошоци за работењето, кои јасно треба да бидат искажани при формирањето на продажната цена за стоките.

Ова значи дека оперативните трошоци за работењето треба да се искажат во процентуален износ според Билансот на успех од претходната деловна година, истите подеднакво да се распределат на сите стоки наведени во Одлуката и пресметката за формирање на продажната цена да биде составен дел на Приемниот лист во трговијата (ПЛТ).

Еве неколку примери за формирање на цената:

#### Пример 1 – сооднос на трошоци 2:1

Набавна вредност на стоката = 100 денари

Оперативни трошоци = 50 денари

Вкупно трошоци = 150 денари

Профитна маржа 10% на вкупниот трошок = 15 денари

Продажна цена = 165 денари

Во овој пример, бруто профитната маржа (БПМ) ќе изнесува 40%, а оперативната профитна маржа (ОПМ) ќе изнесува 10%.

Пресметка:

Приходи од продажба	165	
Трошоци на продадени производи	100	
Бруто добивка	65	БПМ=40%
Оперативни трошоци	50	
Оперативна добивка	15	ОПМ=10%



Сектор за меѓународна трговска  
соработка

Sektori i Bashkëpunimit Tregtar  
Ndërkombëtar

**Пример 2 - сооднос на трошоци 3:1**

Набавна вредност на стоката = 100 денари

Оперативни трошоци = 33,3 денари

Вкупно трошоци = 134 денари

Профитна маржа 10% на вкупнот трошок = 14 денари

Продажна цена = 147 денари

Во овој пример, бруто профитната маржа (БПМ) ќе изнесува 31%, а оперативната профитна маржа (ОПМ) ќе изнесува 9,5%.

Пресметка:

Приходи од продажба	147	
Трошоци на продадени производи	100	
Бруто добивка	47	БПМ=31%
Оперативни трошоци	33	
Оперативна добивка	14	ОПМ=9,5%

**Пример 3 - сооднос на трошоци 4:1**

Набавна вредност на стоката = 100 денари

Оперативни трошоци = 25 денари

Вкупно трошоци = 125 денари

Профитна маржа 10% на вкупнот трошок = 12,5 денари

Продажна цена = 137,5 денари

Во овој пример, бруто профитната маржа (БПМ) ќе изнесува 27%, а оперативната профитна маржа (ОПМ) ќе изнесува 9,4%.

Пресметка:

Приходи од продажба	138	
Трошоци на продадени производи	100	
Бруто добивка	38	БПМ=27%
Оперативни трошоци	25	
Оперативна добивка	13	ОПМ=9,4%



Сектор за меѓународна трговска  
соработка

Sektori i Bashkëpunimit Tregtar  
Ndërkombëtar

**Пример 4 - сооднос на трошоци 5:1**

Набавна вредност на стоката = 100 денари

Оперативни трошоци = 20 денари

Вкупно трошоци = 120 денари

Профитна маржа 10% на вкупнот трошок = 12 денари

Продажна цена = 132 денари

Во овој пример, бруто профитната маржа (БПМ) ќе изнесува 24%, а оперативната профитна маржа (ОПМ) ќе изнесува 9%.

Пресметка:

Приходи од продажба	132	
Трошоци на продадени производи	100	
Бруто добивка	32	БПМ=24%
Оперативни трошоци	20	
Оперативна добивка	12	ОПМ=9 %

**Пример 4 - сооднос на трошоци 1,5:1**

Набавна вредност на стоката = 100 денари

Оперативни трошоци = 67 денари

Вкупно трошоци = 167 денари

Профитна маржа 10% на вкупнот трошок = 16,7 денари

Продажна цена = 184 денари

Во овој пример, бруто профитната маржа (БПМ) ќе изнесува 45%, а оперативната профитна маржа (ОПМ) ќе изнесува 9,2%.

Пресметка:

Приходи од продажба	184	
Трошоци на продадени производи	100	
Бруто добивка	84	БПМ=45%
Оперативни трошоци	67	
Оперативна добивка	17	ОПМ=9,2 %



Сектор за меѓународна трговска  
соработка

Sektori i Bashkëpunimit Tregtar  
Ndërkombëtar

Откако ќе се утврди продажната цена на ваков начин, во приемниот лист во трговијата (ПЛТ) ќе се искаже набавната вредност на стоките и продажната вредност на стоките. Пресметката за утврдување на продажната цена треба да биде составен дел на ПЛТ.

Во наведените примери се користи профитната маржа од 10% која се однесува за трговците на мало.

Истата пресметка може да ја користат и трговците на големо, со тоа што профитната маржа треба да изнесува 5%.

Доколку имате дополнителни прашања, може да се јавите на следниот контакт 02/3093473 и 02/3093538.