

Pojęcie i rodzaje cen

Cena towaru

Cena towaru to ilość pieniędzy, którą musi wydać klient w związku z zakupem określonego produktu.

Przy ustalaniu ceny należy uwzględnić następujące czynniki:

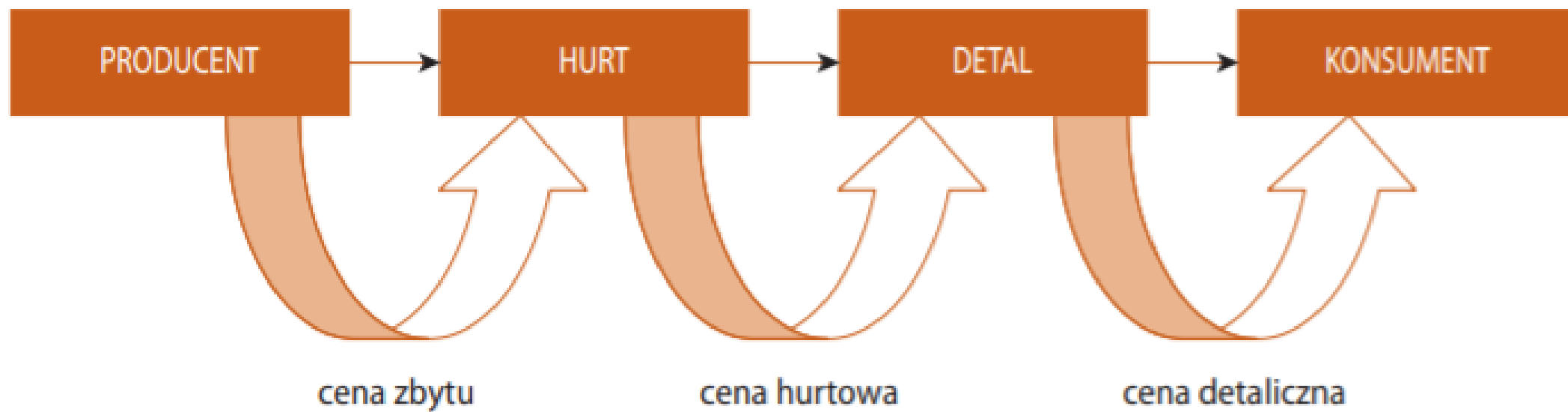
- koszty produkcji,
- popyt na dany towar,
- podaż towarów na rynku,
- ceny konkurencyjnych towarów,
- cele, jakie przedsiębiorstwo chce osiągnąć:
 - określona wielkość zysku,
 - określona wielkość sprzedaży,
 - budowa wizerunku (image firmy),
 - osiągnięcie przewagi nad konkurencją,

Ceny towarów komplementarnych

- ■ ceny towarów komplementarnych (wzajemnie się uzupełniających), np. klient kupując drukarkę, zazwyczaj zwraca uwagę na cenę atramentu do niej,
 - oryginalność i niepowtarzalność produktu (ma to duże znaczenie np. przy zakupie biżuterii oraz towarów dla klienta wyjątkowych, np. sukni ślubnej),
 - wymogi formalnoprawne – ustalona cena musi być zgodna z obowiązującymi przepisami prawa, np. podatek akcyzowy wpływa na cenę alkoholu i wyrobów tytoniowych.

W zależności od szerebła obrotu towarowego wyróżnia się następujące ceny

- – **cenę skupu**, którą płaci nabywca produktów rolnictwa (np. ceny żywca, zbóż), leśnictwa (np. ceny grzybów, jagód), rybołówstwa (ceny ryb), a także nabywca odpadów użytkowych (np. makulatury, złomu, butelek),
 - **cenę zbytu**, czyli cenę, po której sprzedają swoje produkty producenci przedsiębiorstwom handlu hurtowego; obejmuje ona całkowity koszt wytworzenia produktu oraz zysk producenta,
 - **cenę hurtową**, którą ustala przedsiębiorstwo handlu hurtowego i po której sprzedaje swoje produkty przedsiębiorstwom handlu detalicznego; obejmuje ona cenę zbytu lub skupu oraz marżę hurtową,
 - **cenę detaliczną**, ustaloną przez przedsiębiorstwo handlu detalicznego, która obejmuje cenę hurtową i marżę detaliczną; cenę detaliczną płacą ostateczni konsumenci przy zakupie towarów w sklepie.



W związku z obowiązkiem doliczania podatku VAT (podatku od towarów i usług) rozróżniamy:

- cenę netto, która nie zawiera podatku VAT
- cenę brutto, do której doliczony jest podatek VAT.

Wyróżnia się cenę zakupu i cenę sprzedaży.

W danej transakcji jest to ta sama cena: dla sprzedawcy jest ceną sprzedaży, a dla nabywcy ceną zakupu. Z punktu widzenia nabywcy można mówić jeszcze o cenie nabycia, tj. cenie zakupu powiększonej o koszty zakupu, np. transportu.

Na rynku możemy spotkać również inne rodzaje cen

– cena równowagi rynkowej – jest to cena, przy której popyt równy jest podaży

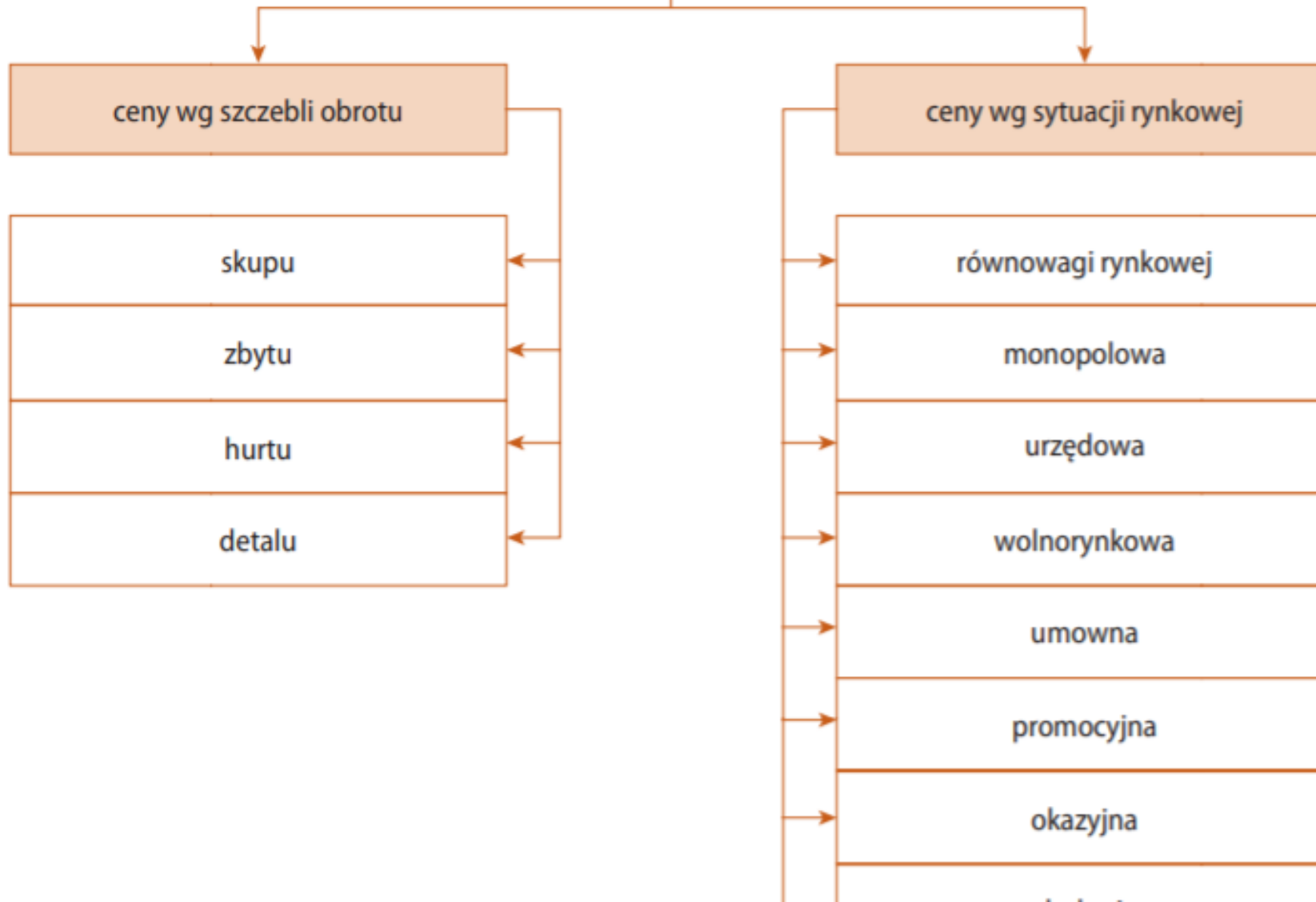


- cena monopolowa – kształtowana przez jednego lub kilku wspólnie działających sprzedawców (mających wyłączność na produkcję lub obrót określonego towaru) poprzez takie dopasowanie rozmiarów produkcji, aby zapewnić sobie maksymalny zysk,
- cena urzędowa – ustalana przez właściwe organy administracji państwowej, stosowana przeważnie w takich dziedzinach jak: sprzedaż produktów leczniczych i wyrobów medycznych objętych finansowaniem ze środków publicznych, komunikacja, łączność, gospodarka paliwami i energią elektryczną, usługi komunalne,
 - cena wolnorynkowa – ustalana samodzielnie przez przedsiębiorców,
 - cena umowna – powstaje w wyniku negocjacji między sprzedającym a kupującym,
 - cena promocyjna – okresowo obniżona cena w celu zachęcenia do zakupu określonego towaru,
 - cena okazyjna – obniżona cena przez zastosowanie określonych rabatów,

– cena psychologiczna – wyznaczona w taki sposób, że klient postrzega ją i akceptuje jako niższą niż jest w rzeczywistości, np. 9,99 zł.



urzędowe		umowne	
sprzedaży	zakupu	nabycia	
netto bez VAT		brutto z VAT	



Marże

Marża to procentowy narzut do ceny (netto – bez podatku VAT), zapewniający przedsiębiorstwu handlowemu pokrycie poniesionych kosztów i zysk.

- Wyróżnia się następujące rodzaje marż:
 - hurtową – ustala ją hurtownik; to różnica między ceną hurtową a ceną zbytu,
 - detaliczną – ustala ją detalista; jest to różnica między ceną detaliczną a ceną hurtową,
 - handlową – jest to różnicą między ceną detaliczną a ceną zbytu; obejmuje zatem marże hurtową i detaliczną.



Marża zapewnia przedsiębiorstwu handlowemu pokrycie poniesionych kosztów i zysk. W przypadku działalności handlowej marża jest różnicą pomiędzy ceną sprzedaży towaru a ceną jego zakupu

$$\begin{aligned} \text{cena zbytu} + \text{marża hurtowa} &= \text{cena hurtowa} \\ \text{cena hurtowa} - \text{marża hurtowa} &= \text{cena zbytu} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{cena hurtowa} + \text{marża detaliczna} &= \text{cena detaliczna} \\ \text{cena detaliczna} - \text{marża detaliczna} &= \text{cena hurtowa} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{marża handlowa} &= \text{cena detaliczna} - \text{cena zbytu} \\ &\text{lub} \\ \text{marża handlowa} &= \text{marża hurtowa} + \text{marża detaliczna} \end{aligned}$$

Ryc. 63. Budowa ceny hurtowej, detalicznej i marży handlowej

Przy ustalaniu marży handlowej uwzględnia się następujące elementy:

- popyt na dany towar,
- pokrycie kosztów obrotu towarowego (do których zaliczamy np.: wynagrodzenie pracowników sklepu, koszty transportu, koszty przechowywania towarów, koszty wynajmu lokalu sklepowego),
- zapewnienie zysków przeznaczonych na rozwój sklepu oraz stanowiących dochody właścicieli.

Obliczanie marży

- Marżę można obliczyć w różny sposób w zależności od tego, jaką wielkość wykorzystamy jako wartość odniesienia oraz czy obliczać ją będziemy od ceny zakupu, czy od ceny sprzedaży towaru. Marżę obliczamy następującymi sposobami:

1) metodą „od sta” – jako wartość odniesienia wykorzystujemy cenę zakupu, czyli, inaczej mówiąc, cena zakupu stanowi 100%, a wartość marży nie jest wliczona do wartości odniesienia,

Tab. 2. Przykład obliczania marży metodą „od sta” od ceny zakupu

	Z wykorzystaniem wzoru	Z wykorzystaniem proporcji
Wartość odniesienia	Cena zakupu – 100%	
Cena zakupu	50,00 zł (100%)	
Stopa marży	20%	
Sposób obliczenia	$Km = \frac{Cz \cdot pm}{100}$ <p>gdzie: Km – kwota marży Cz – cena zakupu pm – stopa marży</p>	<p>Cena zakupu – 100% Marża – 20%</p>
Rozwiązanie	$Km = \frac{50,00 \cdot 20}{100} = 10,00 \text{ zł}$ <p>Odp. Wysokość marży wynosi 10,00 zł.</p>	<p>50,00 – 100% x – 20%</p> $x = \frac{20\% \cdot 50,00}{100\%}$ <p>$x = 10,00 \text{ zł}$ Odp. Wysokość marży wynosi 10,00 zł.</p>
Obliczenie ceny sprzedaży	Cena zakupu + marża = cena sprzedaży 50,00 zł + 10,00 zł = 60,00 zł. Odp. Cena sprzedaży wynosi 60,00 zł.	

Tab. 3. Przykład obliczania marży metodą „od sta”, znając cenę sprzedaży

	Z wykorzystaniem wzoru	Z wykorzystaniem proporcji
Wartość odniesienia	Cena zakupu – 100%	
Cena sprzedaży	60,00 zł (120%)	
Stopa marży	20%	
Sposób obliczenia	$Km = \frac{Cs \cdot pm}{100 + pm}$ <p>gdzie: Km – kwota marży Cs – cena sprzedaży pm – stopa marży</p>	<p>Cena sprzedaży – 120% Marża – 20%</p>
Rozwiązanie	$Km = \frac{60,00 \cdot 20}{100 + 20} = 10,00 \text{ zł}$ <p>Odp. Wysokość marży wynosi 10,00 zł.</p>	<p>60,00 – 120% x – 20%</p> $x = \frac{20\% \cdot 60,00}{120\%}$ <p>$x = 10,00 \text{ zł}$ Odp. Wysokość marży wynosi 10,00 zł.</p>
Obliczenie ceny zakupu	Cena sprzedaży – marża = cena zakupu 60,00 zł – 10,00 zł = 50,00 zł. Odp. Cena zakupu wynosi 50,00 zł.	

2) metodą „w stu” – jako wartość odniesienia wykorzystujemy cenę sprzedaży; w tym przypadku marża jest zawarta w wartości wykorzystywanej jako odniesienie, czyli w 100%.

Procentowe wskaźniki w metodzie „w stu” (przy stopie marży 20%)

Cena sprzedaży – 100%	
Cena zakupu – 80%	Marża – 20%

Tab. 4. Przykład obliczania marży metodą „w stu” od ceny sprzedaży

	Z wykorzystaniem wzoru	Z wykorzystaniem proporcji
Wartość odniesienia	Cena sprzedaży – 100%	
Cena sprzedaży	60,00 zł (100%)	
Stopa marży	20%	
Sposób obliczenia	$Km = \frac{Cs \cdot pm}{100}$ <p>gdzie: Km – kwota marży Cs – cena sprzedaży pm – stopa marży</p>	<p>Cena sprzedaży – 100% Marża – 20%</p>
Rozwiązanie	$Km = \frac{60,00 \cdot 20}{100} = 12,00 \text{ zł}$ <p>Odp. Wysokość marży wynosi 12,00 zł.</p>	$x = \frac{20\% \cdot 60,00}{100\%}$ <p>$x = 12,00 \text{ zł}$ Odp. Wysokość marży wynosi 12,00 zł.</p>
Obliczenie ceny zakupu	Cena sprzedaży – marża = cena zakupu 60,00 zł – 12,00 zł = 48,00 zł. Odp. Cena zakupu wynosi 48,00 zł.	

Podatek VAT

Podatek – przymusowe, bezzwrotne, powszechne i nieodpłatne świadczenie pieniężne przekazywane przez podatnika na rzecz budżetu państwa lub samorządu terytorialnego.

Podatek VAT (z j. ang. – *Value Added Tax*) – podatek od towarów i usług (skrót **PTU**) lub inaczej podatek od wartości dodanej, jest typem pośredniego, powszechnego podatku obrotowego, który obciąża ostatecznego nabywcę towaru i zawarty jest w cenie zakupu.

Podatek VAT jest podatkiem:

- **powszechnym** – ponieważ podatnikami są wszystkie podmioty dokonujące opodatkowanych czynności, niezależnie od ich statusu cywilnoprawnego,
- **pośrednim** – co oznacza, że jego ciężar ponoszą osoby trzecie, najczęściej finalni konsumenci, będący nabywcami określonego towaru,
- **wielofazowym** – jest pobierany w każdej fazie produkcji i obrotu towarowego

Mechanizm poboru VAT, ze względu na wielofazowy charakter, przewiduje, że każdy podatnik pobiera podatek należny przy sprzedaży od nabywcy. Również każdy z nich płaci podatek naliczony przy zakupie towarów (surowców, materiałów) i usług przez sprzedawcę. Z urzędem skarbowym natomiast każdy podatnik VAT rozlicza się z różnicy pomiędzy podatkiem należnym od sprzedaży a naliczonym przy zakupie.

Podatek VAT naliczony – to kwota podatku, którą przedsiębiorca płaci, nabywając towary lub usługi, zawarta na fakturach zakupu.

Podatek VAT należny – to kwota podatku zawarta na fakturach sprzedaży.

Podatek VAT do zapłacenia do urzędu skarbowego
= VAT należny – VAT naliczony

W bieżącym okresie sprawozdawczym w Przedsiębiorstwie Handlowym „MEWA”, będącym podatnikiem VAT, zakupiono 100 szt. towarów X w jednostkowej cenie zakupu 8,00 zł. Towary te następnie sprzedano w liczbie 100 szt. w cenie jednostkowej sprzedaży 14,76 zł. Obie transakcje udokumentowano fakturami ze stawką 23%.

Wartość zakupu: $100 \text{ szt.} \cdot 8,00 \text{ zł} = 800,00 \text{ zł}$

Podatek VAT naliczony:

$$\frac{800,00 \cdot 23}{100} = 184,00 \text{ zł}$$

Wartość sprzedaży $100 \text{ szt.} \cdot 14,76 = 1476,00 \text{ zł}$

Podatek VAT należny $\frac{1476,00 \cdot 23}{100} = 339,48 \text{ zł}$

Należność z tytułu podatku VAT (różnica pomiędzy podatkiem VAT należnym a podatkiem VAT naliczonym)

$$339,48 - 184,00 = 155,48 \text{ zł}$$

Kwota ta powinna zostać wpłacona na konto urzędu skarbowego.

Przedmiotem podatku VAT jest:

- sprzedaż towarów,
- odpłatne świadczenie usług na terenie kraju,
- odpłatna dostawa towarów,
- import towarów,
- eksport towarów,
- wewnątrzwspólnotowe (w ramach Unii Europejskiej) nabycie towarów,
- wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów.

Stawki podatku VAT – to procentowe stawki, jakimi opodatkowane są towary i usługi w zakresie podatku VAT.

- stawkę podstawową 23%, która jest powszechnie stosowana,
- **stawkę obniżoną (ulgową) 8%**, która stosowana jest m.in. przy sprzedaży żywności przetworzonej, odzieży dla niemowląt, obuwia dla dzieci, czasopism, artykułów higienicznych, produktów leczniczych, towarów związanych ze służbą zdrowia, usług transportowych, kulturalnych, sportowych, rekreacyjnych, hotelarskich,
- **stawkę obniżoną (ulgową) 5%**, która znajduje zastosowanie przy sprzedaży podstawowych produktów żywnościowych, m.in. chleba, mleka, mięsa i przetworów mięsnych, ryb, owoców (z wyjątkiem cytrusowych) i warzyw, soków i napojów owocowych, produktów zbożowych – mąki, kaszy, olejów jadalnych, książek, czasopism specjalistycznych,
- **stawkę zerową 0%**, stosowaną przy eksporcie oraz wewnątrzwspólnotowej sprzedaży i nabyciu towarów.

Ustawa przewiduje również zwolnienia od podatku VAT. Zwolnieni z opodatkowania mogą być podatnicy, u których wartość sprzedaży w ubiegłym roku nie przekroczyła określonej w ustawie kwoty. Zwolnieniu podlegają również usługi pocztowe, administracyjne, oświatowe, kulturalne i zdrowotne (zakres zwolnień szczegółowo określa ustawa).

Sposoby obliczania podatku VAT

Przypomnijmy, że w związku z **obowiązkiem naliczania podatku VAT** rozróżniamy:

- **cenę netto**, która nie zawiera podatku VAT,
- **cenę brutto**, do której doliczony jest podatek VAT.

$$\text{cena netto} + \text{podatek VAT} = \text{cena brutto}$$

$$\text{cena brutto} - \text{podatek VAT} = \text{cena netto}$$

$$\text{podatek VAT} = \text{cena brutto} - \text{cena netto}$$

1) Obliczanie podatku VAT od **ceny netto**.

Podatek VAT od ceny netto możemy obliczyć za pomocą proporcji lub wykorzystując wzór:

$$\text{podatek VAT} = \frac{\text{cena netto} \cdot \text{stawka podatku}}{100}$$

Tab. 6. Przykład obliczania podatku VAT od ceny netto

	Z wykorzystaniem wzoru	Z wykorzystaniem proporcji
Cena netto	200,00 zł	
Stawka podatku	23%	
Sposób obliczenia	$\text{podatek VAT} = \frac{\text{cena netto} \cdot \text{stawka podatku}}{100}$	Cena netto – 100% Podatek VAT – 23%
Rozwiązanie	$\text{podatek VAT} = \frac{200,00 \cdot 23}{100} = \frac{4600}{100} = 46,00$	$x = \frac{200,00 \cdot 23}{100} = \frac{4600}{100} = 46,00$
	Odp. Podatek VAT wynosi 46,00 zł.	
Obliczenie ceny brutto	$\text{cena netto} + \text{podatek VAT} = \text{cena brutto}$ $200,00 + 46,00 = 246,00 \text{ zł}$ Odp. Cena brutto towaru wynosi 246,00 zł.	

2) Obliczanie podatku VAT od **cen brutto**.

Przy świadczeniu usług handlowych i gastronomicznych podatnik może obliczać kwotę VAT od wartości brutto towaru, stosując stawki:

- **18,70%** wartości brutto, dla towarów i usług objętych stawką 23%,
- **7,41%** wartości brutto, dla towarów i usług objętych stawką 8%,
- **4,76%** wartości brutto, dla towarów i usług objętych stawką 5%.

Tab. 7a. Przykład obliczenia podatku VAT z wykorzystaniem stawek od wartości brutto

	Z wykorzystaniem stawek od wartości brutto
Cena brutto	369,00 zł
Stawka podatku	18,70% wartości brutto
Sposób obliczenia	$\text{podatek VAT} = \frac{\text{cena brutto} \cdot \text{stawka podatku}}{100}$
Rozwiązanie	$\text{podatek VAT} = \frac{369,00 \cdot 18,70}{100} = \frac{6900,3}{100} = 69,003 \approx 69,00$
	Odp. Podatek VAT wynosi 69,00 zł.
Obliczenie ceny netto	$\text{cena brutto} - \text{podatek VAT} = \text{cena netto}$ $369,00 - 69,00 = 300,00 \text{ zł}$ <p>Odp. Cena netto towaru wynosi 300,00 zł.</p>

lub wykorzystać wzór:

$$\text{podatek VAT} = \frac{\text{cena brutto} \cdot \text{stawka podatku}}{100 + \text{stawka podatku}}$$

Podatek akcyzowy (akcyza) jest podatkiem pośrednim nakładanym na niektóre, ściśle określone ustawą, wyroby konsumpcyjne.

Przedmiotem akcyzy są **wyroby akcyzowe**, do których zalicza się m.in.:

- napoje alkoholowe,
- wyroby tytoniowe (papierosy, cygara, cygaretki, tytoń do palenia),
- energię elektryczną,
- ropę naftową i jej przetwory,
- gaz,
- samochody osobowe,
- karty do gry (z wyłączeniem kart do gry dla dzieci),
- kosmetyki, m.in.:
 - perfumy i wody toaletowe,
 - kosmetyki upiększające do oczu i ust,
 - kosmetyki do manicure i pedicure,
 - pudry kosmetyczne i higieniczne (z wyłączeniem przeznaczonych dla dzieci),
 - dezodoranty osobiste i preparaty przeciwpotowe,
 - preparaty toaletowe dla zwierząt.

Celem wprowadzenia akcyzy jest przede wszystkim obniżenie konsumpcji niektórych dóbr, ze względu na ich ograniczone zasoby oraz z powodu szkodliwości dla zdrowia (wyroby alkoholowe, papierosy). Środki z akcyzy są również istotnym źródłem finansowania budżetu państwa.

Banderola to prostokątna papierowa opaska naklejana na towarach produkcji krajowej i importowanych, będąca świadectwem zapłacenia przez producenta lub importera należnego podatku akcyzowego.



Ryc. 65. Banderola na wyrobach alkoholowych



Wymiary banderoli i wzory nadruku zależą od rodzaju towaru i wysokości opłaconego podatku, a gatunek papieru i stosowana technika drukarska mają uniemożliwiać jej sfałszowanie

Odliczenia od cen

Najczęściej cenę obniża się o określoną procentowo wielkość w postaci:

- rabatu,
- skonta.

Rabat (upust, dyskonto) to procentowa lub kwotowa zniżka ceny towarów udzielana klientom po spełnieniu określonych warunków.

W praktyce spotyka się wiele rodzajów rabatów. Do najczęściej stosowanych zaliczamy:

- rabat ilościowy, czyli obniżenie ceny w związku z zakupem określonej przez sprzedawcę ilości towaru; rabat ilościowy dzieli się na:

- rabat ilościowy niekumulatywny (prosty) – obniżenie ceny przy zakupie jednorazowo określonej ilości towaru,

- rabat ilościowy kumulatywny – obniżenie ceny dla klientów, którzy zakupili odpowiednio dużą ilość towarów w określonym czasie, np. w ciągu roku, kwartału; celem takiego rabatu jest zachęcanie klientów do lojalności wobec sprzedawcy,

- rabat progresywny (rosnący) – zwykle rabat procentowy, który wzrasta wraz ze wzrostem zakupionej ilości (wartości) towarów, np.:

Wartość zakupów	Wielkość rabatu
do 500 zł	0%
500–1000 zł	3%
1000–1500 zł	5%
powyżej 1500	7%

- rabat sezonowy, czyli obniżenie ceny dla klientów kupujących towary poza sezonem (przed lub po nim) ich konsumpcji, np. klienci otrzymują rabat sezonowy przy zakupie mebli ogrodowych po zakończeniu sezonu letniego, nart i sanek po zakończeniu sezonu zimowego,
- rabat handlowy (funkcjonalny), który jest udzielany pośrednikom handlowym za realizację określonych funkcji (dystrybucyjnych, promocyjnych) związanych z ofertą towarów,
- rabat związany z charakterystyką konsumenta – rabat udzielany ze względu na pewne cechy konsumenta, np. wiek, zawód, przynależność do określonej organizacji, rabat dla stałych klientów.



Przykład

Cena jabłek wynosi 2,50 zł/kg. Przy zakupie powyżej 20 kg sklep stosuje rabat ilościowy w wysokości 5% wartości zakupu. Ile zapłaci klient, jeżeli zakupi 29 kg jabłek?

Rozwiązanie

1. Ustalenie wartości sprzedaży przed udzieleniem rabatu:

$$29 \text{ kg} \cdot 2,50 \text{ zł} = 72,50 \text{ zł}$$

Wartość sprzedaży przed udzieleniem rabatu wynosi 72,50 zł.

2. Ustalenie wartości rabatu

$$72,50 \text{ zł} - 100\%$$

$$x - 5\%$$

$$x = \frac{5\% \cdot 72,50}{100\%} = 3,63$$

Wartość rabatu wynosi 3,63 zł.

3. Obliczenie wartości zakupu po udzieleniu rabatu:

$$72,50 - 3,63 = 68,87 \text{ zł}$$

Odp. Klient po udzieleniu rabatu zapłaci za 29 kg jabłek 68,87 zł.

Skonto to procentowe zmniejszenie sumy należności, przyznawane nabywcy towaru na warunkach kredytowych, w razie zapłaty należności gotówką przed umówionym terminem.

W praktyce udzielenie skonta wygląda w ten sposób, że sprzedawca przy sprzedaży na warunkach kredytowych ustala termin płatności, np. na 30 dni. Jeżeli nabywca ureguje należność przed wyznaczonym terminem, np. w ciągu 15 dni, to suma należności zostaje obniżona, np. o 5%

Klient zakupił towary na łączną wartość 8000 zł. Sprzedawca wyznaczył termin płatności na 30 dni. Ile zapłaci klient, jeżeli uregulował należność w ciągu 10 dni i skorzystał ze skonta w wysokości 3%?

1. Ustalenie wartości skonta:

8000,00 zł – 100%

x – 3%

$$x = \frac{3\% \cdot 8000,00}{100\%} = 240,00$$

Wartość skonta wynosi 240,00 zł.