

5 USTALANIE CEN



5.1. Pojęcie i rodzaje cen

Cena towaru to ilość pieniędzy, którą musi wydać klient w związku z zakupem określonego produktu. Dla przedsiębiorstwa handlowego (sklepu) ustalenie wysokości ceny danego towaru jest niezwykle ważne. Cena, z jednej strony, decyduje często o wyborze i zakupie określonego produktu przez konsumenta. Gdy klient ma do wyboru te same produkty (albo podobne, zaspokajające tę samą potrzebę), wybiera ten, który sprzedawany jest po niższej cenie. Bywa również tak, że zbyt niska cena towaru kojarzona jest z jego niską jakością. W takiej sytuacji konsumenci często wybierają produkt droższy, ale wyższej jakości. Z drugiej strony, cena wpływa (w powiązaniu z wielkością sprzedaży) na przychody przedsiębiorstwa. Należy zatem tak ustalić cenę sprzedawanych towarów, żeby nie były na zbyt wysokim lub zbyt niskim poziomie.

Przy ustalaniu ceny należy uwzględnić następujące czynniki:

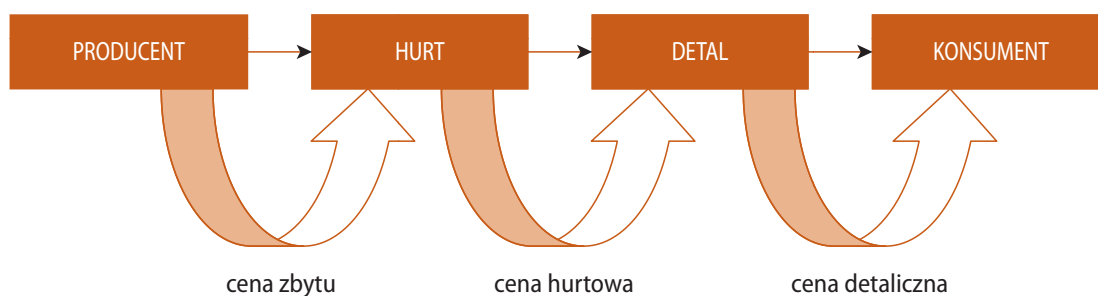
- koszty produkcji,
- popyt na dany towar,
- podaż towarów na rynku,
- ceny konkurencyjnych towarów,
- cele, jakie przedsiębiorstwo chce osiągnąć:
 - określona wielkość zysku,
 - określona wielkość sprzedaży,
 - budowa wizerunku firmy (image firmy),
 - osiągnięcie przewagi nad konkurencją,
- ceny **towarów 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 praktyce spotykamy różne rodzaje cen w zależności od kryterium podziału, jakie zostanie przyjęte. Cena najniższa to **cena minimalna**, która ustalona jest na

poziomie kosztów produkcji. Natomiast najwyższa cena, jaką klienci są skłonni zapłacić za nabycie danego produktu, to **cena maksymalna**.

W zależności od **szczebla obrotu towarowego** wyróżnia się następujące ceny (ryc. 59):

- **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.



Ryc. 59. Ceny na poszczególnych szczeblach obrotu towarowego

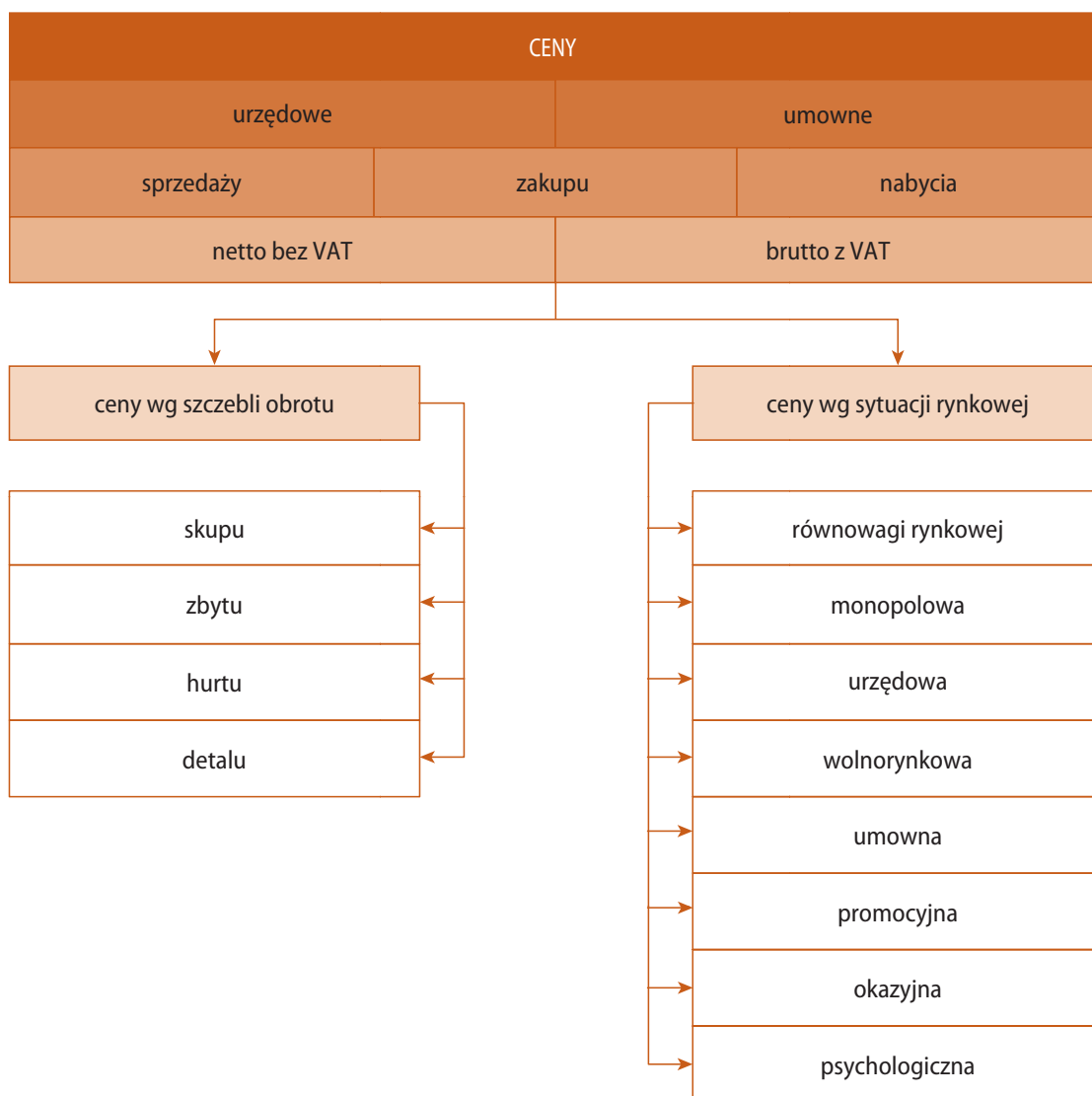
W związku z **obowiązkiem doliczania podatku VAT** (podatku od towarów i usług) rozróżniamy:

- **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 (ryc. 60). Są to np.:

- **cena równowagi rynkowej** – jest to cena, przy której popyt równy jest podaży (ryc. 61),
- **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,



Ryc. 60. Rodzaje cen

- **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 okazjijna** – obniżona cena przez zastosowanie określonych rabatów,



Ryc. 61. Warunek zaistnienia ceny równowagi rynkowej

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

5.2. Marże

5.2.1. Pojęcie i rodzaje marż

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

Wyróżnia się następujące rodzaje marż (ryc. 62):

- **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 różnicą między ceną detaliczną a ceną zbytu; obejmuje zatem marże hurtową i detaliczną.



Ryc. 62. Rodzaje marż

Marża zapewnia przedsiębiorstwu handlowemu pokrycie poniesionych kosztów i zysk. W przypadku działalności handlowej marża jest różnicą pomiędzy ceną sprzedaży towaru a ceną jego zakupu (ryc. 63).

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.

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

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

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

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

5.2.2. 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,

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

Cena sprzedaży – 120%	
Cena zakupu – 100%	Marża – 20%

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	$Km = \frac{Cz \cdot pm}{100}$ gdzie: Km – kwota marży Cz – cena zakupu pm – stopa marży	Cena zakupu – 100% Marża – 20%
Rozwiązanie	$Km = \frac{50,00 \cdot 20}{100} = 10,00 \text{ zł}$ Odp. Wysokość marży wynosi 10,00 zł.	$x = \frac{20\% \cdot 50,00}{100\%}$ $x = 10,00 \text{ zł}$ Odp. Wysokość marży wynosi 10,00 zł.
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	$Km = \frac{Cs \cdot pm}{100 + pm}$ gdzie: Km – kwota marży Cs – cena sprzedaży pm – stopa marży	Cena sprzedaży – 120% Marża – 20%
Rozwiązanie	$Km = \frac{60,00 \cdot 20}{100 + 20} = 10,00 \text{ zł}$ Odp. Wysokość marży wynosi 10,00 zł.	$x = \frac{20\% \cdot 60,00}{120\%}$ $x = 10,00 \text{ zł}$ Odp. Wysokość marży wynosi 10,00 zł.
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	$Km = \frac{Cs \cdot pm}{100}$ gdzie: <i>Km</i> – kwota marży <i>Cs</i> – cena sprzedaży <i>pm</i> – stopa marży	Cena sprzedaży – 100% Marża – 20%
Rozwiązanie	$Km = \frac{60,00 \cdot 20}{100} = 12,00 \text{ zł}$ Odp. Wysokość marży wynosi 12,00 zł.	$x = \frac{20\% \cdot 60,00}{100\%}$ $x = 12,00 \text{ zł}$ Odp. Wysokość marży wynosi 12,00 zł.
Obliczenie ceny zakupu	Cena sprzedaży – marża = cena zakupu 60,00 zł – 12,00 zł = 48,00 zł. Odp. Cena zakupu wynosi 48,00 zł.	

Tab. 5. Przykład obliczania marży metodą „w stu”, znając cenę zakupu

	Z wykorzystaniem wzoru	Z wykorzystaniem proporcji
Wartość odniesienia	Cena sprzedaży – 100%	
Cena zakupu	48,00 zł (80%)	
Stopa marży	20%	

cd. tabeli 5.

Sposób obliczenia	$Km = \frac{Cz \cdot pm}{100 - pm}$ <p>gdzie: <i>Km</i> – kwota marży <i>Cz</i> – cena zakupu <i>pm</i> – stopa marży</p>	Cena zakupu – 80% Marża – 20%
Rozwiązanie	$Km = \frac{48,00 \cdot 20}{100 - 20} = 12,00 \text{ zł}$ <p>Odp. Wysokość marży wynosi 12,00 zł.</p>	48,00 – 80% x – 20% $x = \frac{20\% \cdot 48,00}{80\%}$ <p>x = 12,00 zł Odp. Wysokość marży wynosi 12,00 zł.</p>
Obliczenie ceny sprzedaży	Cena zakupu + marża = cena sprzedaży 48,00 zł + 12,00 zł = 60,00 zł. Odp. Cena sprzedaży wynosi 60,00 zł.	

5.3. Struktura ceny detalicznej

Cena detaliczna jest ceną, którą ustala przedsiębiorstwo handlu detalicznego i którą płaci ostateczny nabywca w jednostce sprzedaży detalicznej za nabycie określonego towaru. Aby ustalić wysokość ceny detalicznej towaru, należy uwzględnić jego ceny na wcześniejszych szczeblach obrotu towarowego.

Ceną wyjściową jest zawsze **cena zbytu**, którą ustala producent. Musi ona pokryć całkowity koszt wytworzenia towaru oraz zysk producenta. Cena zbytu jest ceną sprzedaży dla przedsiębiorstwa produkcyjnego i jednocześnie ceną zakupu dla przedsiębiorstwa handlowego. Towar, na drodze od producenta do konsumenta, przechodzi zazwyczaj przez dwa szczeble obrotu towarowego: hurt i detal. Jak już wiemy, cena ustalona na szczeblu hurtu to **cena hurtowa**, a na szczeblu detalu to **cena detaliczna**.

CENA DETALICZNA	CENA HURTOWA	CENA ZBYTU	Całkowity koszt wytworzenia
		Marża hurtowa	Zysk producenta
	Marża detaliczna		

Ryc. 64. Struktura ceny detalicznej netto

Każda następna cena towaru jest wyższa, gdyż powstaje przez doliczenie do ceny poprzedniej (ceny zakupu) **marży** (ryc. 64). Zatem w każdej kolejnej jednostce handlowej towar będzie droższy. Żeby obniżyć cenę towaru, należy korzystać z jak najmniejszej ilości pośredników.

Przychody ze sprzedaży przedsiębiorstwa handlowego chcącego osiągnąć zysk muszą być wyższe niż koszty poniesione w tym samym okresie. Zysk przedsiębiorstwa handlowego (sklepu) zależy w dużej mierze od właściwego wyznaczenia cen na sprzedawane towary, a w szczególności – od wysokości indywidualnie ustalonej marży dla danego towaru. Jej wysokość zależy bowiem od rodzaju danego towaru i szybkości rotacji, np. towary codziennego użytku, szczególnie spożywcze, które sprzedawane są szybko, powinny mieć niższą marżę. Ceny niektórych towarów, np. owoców i warzyw, mogą się zmieniać w zależności od ich świeżości, a co za tym idzie – jakości. Obniżeniu ulegają również ceny towarów, które objęte są akcjami promocyjnymi.



Przykład

Obliczenie ceny detalicznej netto

Cena producenta (zbytu) wynosi 36 zł. Marża hurtowa wynosi 15% ceny zbytu, a detaliczna – 13% ceny hurtowej. Oblicz cenę detaliczną netto spodni damskich. Obliczając marżę, wykorzystaj metodę „od stu” od ceny zakupu.

Rozwiązanie

1. Obliczenie marży hurtowej:

$$\begin{array}{l} 36,00 - 100\% \\ x - 15\% \end{array}$$

$$x = \frac{36,00 \cdot 15\%}{100\%} = 5,40$$

Marża hurtowa wynosi 5,40 zł.

2. Obliczenie ceny hurtowej:

cena zbytu + marża hurtowa = cena hurtowa

$$36,00 + 5,40 = 41,40 \text{ zł}$$

Cena hurtowa wynosi 41,40 zł.

3. Obliczenie marży detalicznej:

$$\begin{array}{l} 41,40 - 100\% \\ x - 13\% \end{array}$$

$$x = \frac{41,40 \cdot 13\%}{100\%} = 5,382 \approx 5,38$$

Marża detaliczna wynosi 5,38 zł.

4. Obliczenie ceny detalicznej netto:

$cena\ hurtowa + marża\ detaliczna = cena\ detaliczna\ netto$

$41,40 + 5,38 = 46,78\ zł$

Odp. Cena detaliczna netto spodni damskich wynosi 46,78 zł.

5.4. Podatek VAT

Przypomnijmy z przedsiębiorczości ogólne pojęcie podatku.

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

5.4.1. Charakterystyka podatku VAT

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



Przykład

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.

Stawki podatku VAT zostały ustalone procentowo w stosunku do ceny netto. W okresie **od 1 stycznia 2011 do 31 grudnia 2013** ustawa określa następujące stawki 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).

5.4.2. 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.

cena netto + podatek VAT = cena brutto

cena brutto – podatek VAT = cena netto

podatek VAT = cena brutto – 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	podatek VAT = $\frac{\text{cena netto} \cdot \text{stawka podatku}}{100}$	Cena netto – 100% Podatek VAT – 23%
Rozwiązanie	podatek VAT = $\frac{200,00 \cdot 23}{100} = \frac{4600}{100} = 46,00$	$\frac{200,00 - 100\%}{x - 23\%}$ $x = \frac{200,00 \cdot 23}{100} = \frac{4600}{100} = 46,00$
	Odp. Podatek VAT wynosi 46,00 zł.	
Obliczenie ceny brutto	<i>cena netto + podatek VAT = cena brutto</i> 200,00 + 46,00 = 246,00 zł Odp. Cena brutto towaru wynosi 246,00 zł.	

2) Obliczanie podatku VAT od **ceny 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	podatek VAT = $\frac{\text{cena brutto} \cdot \text{stawka podatku}}{100}$
Rozwiązanie	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	<i>cena brutto – podatek VAT = cena netto</i> 369,00 – 69,00 = 300,00 zł Odp. Cena netto towaru wynosi 300,00 zł.

lub wykorzystać wzór:

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

Tab. 7b. Przykład obliczenia podatku VAT od ceny brutto

	Z wykorzystaniem wzoru	Z wykorzystaniem proporcji
Cena brutto	369,00 zł	
Stawka podatku	23%	
Sposób obliczenia	podatek VAT = $\frac{\text{cena brutto} \cdot \text{stawka podatku}}{100 + \text{stawka podatku}}$	Cena brutto – 123% Podatek VAT – 23%
Rozwiązanie	$\text{podatek VAT} = \frac{369,00 \cdot 23}{100 + 23} = 69,00$	$\frac{369,00 - 123\%}{x - 23\%}$ $\text{podatek VAT} = \frac{369,00 \cdot 23}{123} = 69,00$
	Odp. Podatek VAT wynosi 69,00 zł.	
Obliczenie ceny netto	$\text{cena brutto} - \text{podatek VAT} = \text{cena netto}$ $369,00 - 69,00 = 300,00 \text{ zł}$ Odp. Cena netto towaru wynosi 300,00 zł.	

 **Przykład**

Zadanie 1

Cena netto bluzki damskiej wynosi 34,00 zł. Towar opodatkowany jest stawką VAT 23%. Ile wynosi cena brutto bluzki damskiej?

Rozwiązanie:

	Z wykorzystaniem wzoru	Z wykorzystaniem proporcji
Cena netto	34,00zł	
Stawka podatku	23%	
Sposób obliczenia	podatek VAT = $\frac{\text{cena netto} \cdot \text{stawka podatku}}{100}$	Cena netto – 100% Podatek VAT – 23%
Rozwiązanie	$\text{podatek VAT} = \frac{34,00 \cdot 23}{100} = \frac{782,00}{100} = 7,82$	$\frac{34,00 - 100\%}{x - 23\%}$ $x = \frac{34,00 \cdot 23}{100} = \frac{782,00}{100} = 7,82$
	Odp. Podatek VAT wynosi 7,82 zł.	
Obliczenie ceny brutto	$\text{cena netto} + \text{podatek VAT} = \text{cena brutto}$ $34,00 + 7,82 = 41,82 \text{ zł}$ Odp. Cena brutto bluzki damskiej wynosi 41,82 zł.	

Zadanie 2

Cena brutto butów dziecięcych wynosi 54,00 zł. Stawka podatku VAT dla tych towarów wynosi 8%. Oblicz cenę netto butów dziecięcych.

Rozwiązanie:

	Z wykorzystaniem wzoru	Z wykorzystaniem proporcji
Cena brutto	54,00 zł	
Stawka podatku	8%	
Sposób obliczenia	$\text{podatek VAT} = \frac{\text{cena brutto} \cdot \text{stawka podatku}}{100 + \text{stawka podatku}}$	Cena brutto – 108% Podatek VAT – 8%
Rozwiązanie	$\text{podatek VAT} = \frac{54,00 \cdot 8}{100 + 8} = \frac{432}{108} = 4,00$	$\begin{aligned} &54,00 - 108\% \\ &\quad \times - 8\% \\ \text{podatek} &= \frac{54,00 \cdot 8}{100 + 8} = \frac{432}{108} = 4,00 \end{aligned}$
	Odp. Podatek VAT wynosi 4,00 zł.	
Obliczenie ceny netto	$\text{cena brutto} - \text{podatek VAT} = \text{cena netto}$ $54,00 - 4,00 = 50,00 \text{ zł}$ Odp. Cena netto towaru wynosi 50,00 zł.	

5.5. Podatek akcyzowy

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.

Niektóre wyroby akcyzowe podlegają obowiązkowi oznaczania znakami akcyzy (banderolami), które umieszcza się na jednostkowych opakowaniach produktów (ryc. 65). Są to napoje alkoholowe (oprócz piwa) oraz wyroby tytoniowe.

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 uniemożliwić jej sfałszowanie (ryc. 66).



Ryc. 66. Wzory banderoli

5.6. Odliczenia od cen

Aby zachęcić klienta do zakupu danego towaru, a tym samym zwiększyć sprzedaż, przedsiębiorstwa handlowe stosują **opusty cenowe** (tzw. redukcja ceny, obniżenie ceny). 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 ureguluje należność przed wyznaczonym terminem, np. w ciągu 15 dni, to suma należności zostaje obniżona, np. o 5%.

 **Przykład**

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:
 $8000,00 \text{ zł} - 100\%$
 $x - 3\%$

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

Wartość skonta wynosi 240,00 zł.

2. Obliczenie wartości zakupu po udzieleniu skonta:
 $8000,00 - 240,00 = 7760,00 \text{ zł}$
Odp. Klient po skorzystaniu ze skonta zapłaci 7760,00 zł.



Sprawdź, czy potrafisz

I. Pytania testowe

Podaj prawidłową odpowiedź (tylko jedna jest poprawna):

1. Cena towaru to
 - A. środek wymiany.
 - B. środek tezauryzacji.
 - C. wartość towaru wyrażona w jednostce miary.
 - D. wartość towaru wyrażona w pieniądzu.
2. Obliczając marżę metodą „od sta”, jako wartość odniesienia wykorzystujemy
 - A. cenę zakupu.
 - B. cenę sprzedaży.
 - C. cenę minimalną.
 - D. cenę maksymalną.
3. Narzut handlowy doliczany do ceny zakupu, który pokrywa koszty przedsiębiorstwa i pozwala osiągnąć zysk, to
 - A. cena netto.
 - B. podatek VAT.
 - C. marża.
 - D. cena minimalna.
4. Cena detaliczna bluzki damskiej wynosi 55,00 zł. Ile zapłaci klient za zakup tego towaru, jeżeli skorzysta z 5% rabatu?
 - A. 50,25 zł.
 - B. 51,25 zł.
 - C. 52,25 zł.
 - D. 53,25 zł.
5. Przedmiotem podatku akcyzowego są
 - A. banany.
 - B. wyroby cukiernicze.
 - C. komputery.
 - D. wyroby tytoniowe.

II. Zadania

1. Połącz w pary terminy związane z cenami i marżami z odpowiednim opisem:

- | | |
|---------------------|--|
| 1) cena zbytu | a) cena zbytu + marża hurtowa |
| 2) cena hurtowa | b) cena zbytu powiększona o marżę handlową |
| 3) cena detaliczna | c) cena, którą płaci nabywca produktów rolnych |
| 4) cena skupu | d) cena detaliczna pomniejszona o marżę handlową |
| 5) podatek VAT | e) marża detaliczna + marża hurtowa |
| 6) marża hurtowa | f) cena detaliczna – cena hurtowa |
| 7) marża detaliczna | g) cena brutto – cena netto |
| 8) marża handlowa | h) cena hurtowa – cena zbytu |

2. Przerysuj tabelę do zeszytu, a następnie uzupełnij brakujące dane, obliczając cenę i marżę. Zastosuj metodę „od sta”.

Cena zbytu	Marża hurtowa		Cena hurtowa	Marża detaliczna		Cena detaliczna
	%	zł		%	zł	
56,00	12			13		
	11		120,00	14		
	15			12		67,00
34,40	13			15		
240,50	12			14		
	16		360,00	18		
380,00	18			20		
	20			16		442,00

3. Przerzysuj tabelę do zeszytu, a następnie uzupełnij brakujące dane, obliczając cenę i marżę. Zastosuj metodę „w stu”.

Cena zbytu	Marża hurtowa		Cena hurtowa	Marża detaliczna		Cena detaliczna
	%	zł		%	zł	
	13		120,00	15		
	12			15		260,00
150,00	14			12		
88,00	13			15		
	12		12,00	14		
	16		14,00	18		
	18			20		66,00
	20			16		90,00

4. Cena zakupu butów wynosi 34,50 zł. Marża hurtowa stanowi 15% (ceny zakupu), a marża detaliczna 12% (ceny hurtowej). Oblicz:
- cenę hurtową,
 - cenę detaliczną,
 - marżę handlową,
 - ile zaoszczędzi klient, jeżeli kupi dwie pary butów u producenta zamiast w hurtowni.
5. Klient w sklepie spożywczym za 2 pudełka herbaty zapłacił 8,60 zł (VAT 23%), za 3 opakowania ciastek 9,90 zł (VAT 23%), za 5 soków 6,50 zł (VAT 8%), a za 4 kg jabłek 10,40 zł (VAT 5%). Oblicz:
- cenę jednostkowe netto,
 - łączny koszt zakupów klienta.

6. Przerysuj tabelę do zeszytu, a następnie uzupełnij brakujące dane, obliczając wartość podatku i cenę.

Cena jednostkowa netto	Podatek VAT		Cena jednostkowa brutto
	%	zł	
26,00	23		
	23		120,00
	23		3,60
38,00	8		
140,80	8		
	8		360,00
8,00	5		
	5		2,50

7. Ceny netto wynoszą:
- gruszki: 4,20 zł/kg (VAT 5%),
 - czekolada mleczna: 2,80 zł (VAT 23%),
 - sok pomarańczowy: 3,40 zł (VAT 23%).
- Oblicz:
- a) ceny jednostkowe brutto;
 - b) ile zapłaci klient w sklepie spożywczym, jeżeli kupi 3 kg gruszek, 4 czekolady i 5 soków;
 - c) ile zapłaci klient w sklepie spożywczym za zakupy podane w pkt b), jeżeli sprzedawca udzieli 3% rabatu na zakupione towary.

8. Przerzysuj tabelę do zeszytu, a następnie uzupełnij brakujące dane, obliczając cenę, podatek i wartość.

Cena jednostkowa netto	Podatek VAT		Cena jednostkowa brutto	Jednostka miary (j.m.)	Ilość	Wartość brutto
	%	zł				
56,00	23			szt.	3	
	5		4,00	kg	100	
	23		45,00	szt.	20	
34,40	8			opak.	15	
240,50	8			szt.	12	
	23		58,00	szt.	4	
3,00	5			kg	200	
	5		1,60	kg	300	

9. Cena sprzedaży 1 kg ziemniaków wynosi 1,20 zł. Klient kupił 200 kg ziemniaków. Ile zapłaci, jeżeli przedsiębiorstwo handlowe stosuje rabaty według tabeli:

Wartość zakupu	Wielkość rabatu
100,00–200,00 zł	2%
powyżej 200,00 zł	3%
powyżej 300,00 zł	4%

10. Przedsiębiorstwo „Max”, zajmujące się sprzedażą wyrobów papierniczych, stosuje następujące rodzaje rabatów:

Rodzaj rabatu	Wielkość rabatu
Rabat ilościowy przy zakupie powyżej 100 szt. towaru	3%
Rabat dla stałych klientów	5%
Rabat dla studentów	4%

Jaka będzie wartość zakupów następujących klientów po uwzględnieniu przyśługujących im rabatów?

- a) Jan Kowalski kupił 120 szt. zeszytów 60-kartkowych w kratkę w cenie 1,60 zł/ /szt.;

b) Anna Nowak ma od kilku lat kartę stałego klienta firmy „Max”. Zakupiła 10 ryz papieru kserograficznego w cenie 16,00 zł/ryza;

c) Maciej Żak jest studentem trzeciego roku matematyki. W przedsiębiorstwie „Max” zakupił:

– 5 szt. zeszytów w formacie A4 w cenie 4,50 zł/szt.;

– 3 czarne długopisy w cenie 2,50 zł/szt.;

– 2 opakowania folii do drukarek atramentowych w cenie 56,00 zł/szt.

11. Wykorzystując program MS Excel, oblicz wartość podatku VAT i ceny brutto dla następujących towarów (pamiętaj o zastosowaniu prawidłowych formuł):

Nazwa towaru	Cena jednostkowa netto (zł)	Stawka podatku VAT (%)
Czekolada mleczna	2,80	23
Wafle śmietankowe	3,40	23
Pierniki w czekoladzie	5,60	23
Jogurt truskawkowy	1,20	8
Margaryna deserowa	1,60	8
Jabłka	2,20	5
Ziemniaki	1,10	5