**ORGANIZACJA I TECHNIKI SPRZEDAŻY – Violetta Kuklińska – Woźny**

***Proszę zapoznać się z materiałem i na podstawie opracowanego materiału rozwiązać zadania***

***Rozwiązane zadania proszę przesłać na mojego Messengera lub wybranego maila:*** ***viola300@autograf.pl*** ***lub*** ***vkuklinska@ckz.swidnica.pl*** . **W terminie do 6.05.2020r.**

***Proszę pamiętać o podaniu swojego imienia i nazwiska.***

**2.Cena, marże , rabaty**



# CENA

To jeden z czynników, który wpływa na wysokość osiąganych dochodów w obiektach handlowych. Na cenę towaru ma wpływ: jakość, atrakcyjność, opakowanie, opinia publiczna, reklama, ceny innych wyrobów i towarów proponowanych przez konkurencję.

Cena powinna być atrakcyjna dla klienta i gwarantować zwrot poniesionych kosztów placówce handlowej

Rozróżniamy:

* cenę zakupu – cena jaką płaci nabywca przy zakupie, przy dostawach z importu powiększona o cło, podatek akcyzowy i importowy,
* cenę nabycia - cena zakupu powiększona o koszty zakupu,
* cenę sprzedaży – cena po której sprzedawca sprzedaje produkt, usługę lub towar,
* cenę skupu – dotyczy to produktów pochodzących z rolnictwa, lenistwa, rybołówstwa,
* cenę zbytu – cena, po której firmy produkujące sprzedają swoje wyroby,
* cenę sprzedaży hurtowej – cena zbytu powiększona o marżę hurtową,
* cenę sprzedaży detalicznej – cena zbytu powiększona o marżę handlową (hurtową i detaliczną),
* cenę sprzedaży gastronomicznej – cena, według której sprzedawane są produkty i usługi w lokalach gastronomicznych,
* cenę brutto – cena netto powiększona o podatek VAT (podatek od towarów i usług),
* cenę netto – cena brutto pomniejszona o podatek VAT (podatek od towarów i usług),
* cenę urzędową – cena określana przez Radę Ministrów,
* cenę umowną (wolnorynkową) – cena będąca rezultatem uzgodnień między sprzedawcą, a nabywcą.

CENA ZBYTU = CAŁKOWITY KOSZT WŁASNY + ZYSK

CENA HURTOWA = CENA ZBYTU + MARŻA HURTOWA

CENA DETALICZNA = CENA HURTOWA + MARŻA DETALICZNA

**Rabat i marża w kalkulacji kosztów produkcji**

****

**MARŻA**

To różnica między ceną sprzedaży a ceną zakupu. Inaczej koszt funkcjonowania firmy oraz zysk przedsiębiorstwa.

Wysokość marży zależy przede wszystkim, od: wysokości kosztów nierozliczonych (im większe są te koszty, tym większy musi być narzut), standardu sklepu, kapitału zainwestowanego w uruchomienie przedsiębiorstwa i jego modernizację, sytuacji rynkowej, czyli popytu i konkurencji; (przy dużym popycie i małej konkurencji, marża może być wyższa, zapewniając odpowiedni zysk, natomiast przy małym popycie i dużej konkurencji może zniechęcić klientów), lokalizacji sklepu i jego renomy, polityki cenowej ( zróżnicowane marże na różne produkty), sezonowości.

**RABAT**

To zmniejszenie należności za nabyty towar lub usługi, udzielany zazwyczaj przez stronę sprzedającą kupującemu.

Rodzaje rabatów:

* prosty – jednorazowe zmniejszenie ceny o pewien procent,
* złożony – obejmującym kilka kolejnych obniżek ceny,
* seryjny – w przypadku dokonywania hurtowych zakupów,
* progresywny – rosnący wraz ze wzrostem zakupów,
* premiowy (obrotowy) – przyznawany odbiorcy kupującemu w wyznaczonym okresie minimalną ilość towaru,
* klientowski – udzielany klientowi za to, że w tym samym czasie nie nabył towarów od innych producentów,
* sezonowy – przyznawany w ściśle określonym czasie,
* gotówkowy – stosowany przy sprzedaży kredytowej, mający na celu szybką realizację płatności,
* ilościowy – obniżka cen w zamian za zakup dużych ilości produktu,
* handlowy – udzielany pośrednikowi w zamian za podjęcie przez niego dodatkowego zadania, np. reklamy.

**UPUST**

To obniżka ceny dla nabywcy w zamian za jego działania promocyjne albo zakup dużych ilości produktu.

**UWAGA**

Cena netto = cena zakupu towaru + Marża

Marża może być wyrażona kwotowo (zł) lub w procentach

Marżę wyrażoną w % obliczamy = cena zakupu towaru x % marży

Cena netto nie zawiera podatku VAT

Cena brutto = cena netto + podatek VAT (cena, którą płaci konsument – nabywca)

Podatek VAT wyrażony w złotych obliczamy, jako określony % ceny netto.

Podatek VAT = cena netto x stawka % VAT

Rabaty, upusty zawsze obliczamy od ceny netto.

**PRZYKŁADY I SPOSOBY OBLICZEŃ**

**Zad. 1**

Obliczyć cenę netto towaru, jeśli cena zakupu wynosi 50 zł, a marża 200 %.

Cena netto = cena zakupu + marża ( cena zakupu x 200%)

Cena netto = 50 zł + 50 zł x 200 %= 50 zł + 100 zł = **150zł**

**Zad.2**

Oblicz cenę brutto towaru, jeśli cena netto wynosi 200 zł, stawka % podatku VAT 23 %.

Cena brutto = cena netto + podatek VAT (cena netto x % stawka)

Cena brutto = 200 zł + 200 zł x 23 % = 200 zł + 46 zł =**246 zł**

**Zad. 3**

Oblicz cenę brutto towaru, jeśli cena zakupu wynosi 10 zł, marża 100 %, stawka % VAT 8%.

W pierwszej kolejności obliczamy cenę netto (patrz zadanie 1)

Cena netto = cena zakupu + marża ( cena zakupu x 100%)

Cena netto = 10 zł + 10 x 100% = 20 zł

W następnym kroku obliczamy cenę brutto (patrz zadanie 2)

Cena brutto = cena netto + podatek VAT (cena netto x % stawka)

Cena brutto = 20 zł + 20 zł x 8 %= **21, 60 zł**

**Zad. 4**

Jaką cenę brutto zapłaci klient, za towar, któremu udzielono 20 % rabatu, cena zakupu towaru wynosi 150 zł, marża 200 %, podatek VAT 23 %.

Pierwszy krok obliczamy cenę netto (patrz zadanie 1)

Cena netto = cena zakupu + marża ( cena zakupu x 100%)

Cena netto = 150 zł + 150 zł x 200% = 450 zł

Drugi krok obliczamy kwotę udzielonego rabatu, który liczymy jako określony % ceny netto

Rabat = cena netto x % rabatu = 450 zł x 20 %= 90 zł

Trzeci krok zmniejszamy cenę netto o udzielony rabat

Cena netto po rabacie = cena netto przed rabatem – kwota rabatu

Cena netto po rabacie = 450 zł – 90 zł = 360 zł

Czwarty krok obliczamy cenę brutto (patrz zadanie 2)

Cena brutto = cena netto + podatek VAT (cena netto x % stawka)

Cena brutto = 360 zł + 360 zł x 23 % **=** 360 zł + 82,80 = **442, 80 zł**

**Zad. 5**

 Jaką cenę brutto za towar zapłaciłby klient, gdyby nie udzielono mu rabatu 20 %, cena zakupu towaru wynosi 150 zł, marża 200 %, podatek VAT 23 %. ?

Pierwszy krok obliczamy cenę netto (patrz zadanie 1)

Cena netto = cena zakupu + marża ( cena zakupu x 100%)

Cena netto = 150 zł + 150 zł x 200% = 450 zł

Drugi krok obliczamy cenę brutto (patrz zadanie 2)

Cena brutto = cena netto + podatek VAT (cena netto x % stawka)

Cena brutto = 450 zł + 450 zł x 23 % **=** 450 zł + 103,50 zł= **553,50 zł**

**Zad. 6**

 Jaka jest różnica między ceną netto i ceną brutto z zadania 5 i zadania 4?

Różnica w cenie netto = 450 zł – 360 zł = 90 zł

Różnica w cenie brutto = 553,50 – 442,80= 110, 70 zł

**Zadania do wykonania proszę pokazać sposób rozwiązania i wynik**

1. Oblicz cenę netto towaru, jeśli cena zakupu wynosi 100 zł, a marża 150 %
2. Oblicz cenę brutto towaru, jeśli cena netto wynosi 20 zł, stawka % VAT 8%
3. Oblicz cenę brutto towaru, jeśli cena zakupu towaru wynosi 30 zł, marża 200 %, podatek VAT 23%
4. Jaką cenę brutto zapłaci klient za towar, które cena zakupu towaru wynosi 60 zł, marża 100%, podatek VAT 8 %, rabat 25%.
5. Jaką cenę brutto zapłaciłby klient, gdyby nie udzielono mu 25 % rabatu, cena zakupu towaru wynosi 60 zł, marża 100%, podatek VAT 8 %

 6. Jaka jest różnica między ceną netto i ceną brutto z zadania 5 i zadania 4?

Dziękuję za wykonanie zadań