

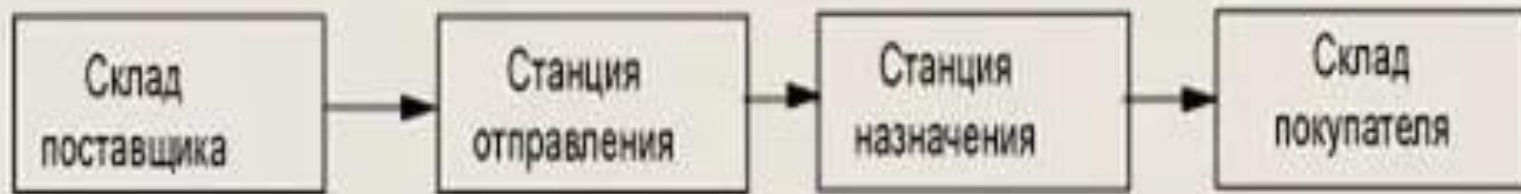


# Дифференциация цен в зависимости от расходов на транспортировку товаров

Подготовил: Зограбян Г.В.

Группа I407

- Уровень отпускных, оптовых цен и цен закупок для каждого хозяйственного субъекта в современных условиях зависит не только от затрат и прибыли предприятия, рыночной конъюнктуры, но и от условий поставки товаров и продукции, а именно – характера и порядка возмещения возникающих в процессе товародвижения транспортных расходов.



Различают следующие стратегии ценообразования:

- Стратегия 1. Отпускная цена предприятия по месту изготовления товара
- Стратегия 2. Единая цена
- Стратегия 3. Зональные цены
- Стратегиям 4. Цены базисного пункта
- Стратегия 5. Оплата транспортных издержек (или их части) за счет фирмы-производителя

- **Стратегия I. Отпускная цена предприятия по месту изготовления товара**
- Предприятие-изготовитель может предложить каждому клиенту взять на себя издержки по транспортировке продукции с предприятия в Москве до места нахождения заказчика. В этом случае товар отгружается со склада предприятия по отпускной цене. В этом случае собственность и соответствующий риск переходят от изготовителя к тому покупателю, который несет издержки по фрахту товара от места его производства до места потребления<sup>1</sup>

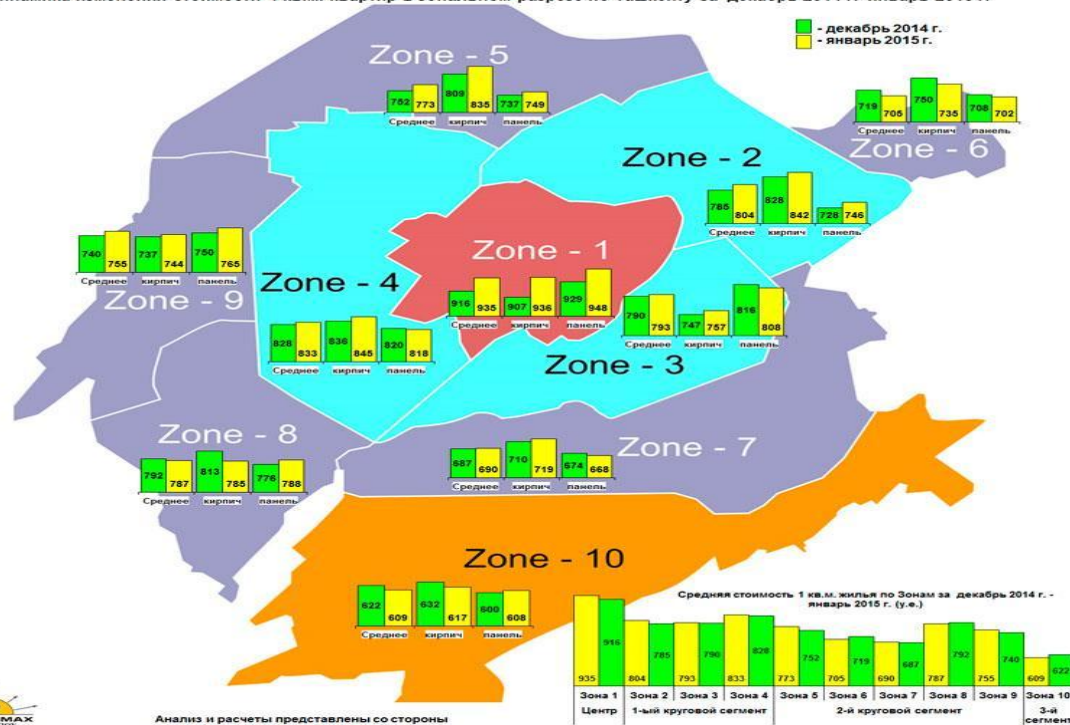
- **Стратегия 2. Единая цена**
- Предприниматель устанавливает для всех потребителей, независимо от их местоположения, единую цену, включающую издержки по фрахту по усредненной ставке.



# ● Стратегия 3. Зональные цены

- Предприниматель разделяет свой потенциальный рынок на две или более зон. Для покупателей внутри одной зоны устанавливается на товар одинаковая общая цена. В более отдаленных зонах эта цена выше.

Динамика изменения стоимости 1 кв.м. квартир в зональном разрезе по Ташкенту за декабрь 2014 г.- январь 2015 г.




## ● Стратегиям 4. Цены базисного пункта

- При этой стратегии продавец выбирает определенное место в качестве фрахтового базиса, или базисного пункта, и начисляет всем покупателям, независимо от фактического места отправки товара, дополнительные фрахтовые издержки к отпускной цене с учетом расстояния от места фрахтового базиса до местоположения каждого покупателя.

- **Стратегия 5. Оплата транспортных издержек (или их части) за счет фирмы-производителя**
- Эта стратегия используется как метод конкуренции за проникновение на новые рынки сбыта или как метод удержания своих позиций на рынке при растущей конкуренции. Если фирма-производитель хочет завоевать какого-то клиента или проникнуть в новый регион, она может взять на себя полную или частичную оплату доставки товара к месту назначения. Создавая таким путем дополнительные преимущества для потребителей, фирма усиливает свои позиции по сравнению с конкурентами и благодаря этому повышает шансы заключения новых сделок на продажу своего товара.



- 
- Выбирая тот или иной способ погашения транспортных расходов из названных вариантов ценообразования, фирма-изготовитель может реализовать одну из необходимых ей стратегий географической дифференциации цен, о которых шла речь выше.



- **Спасибо за внимание!**