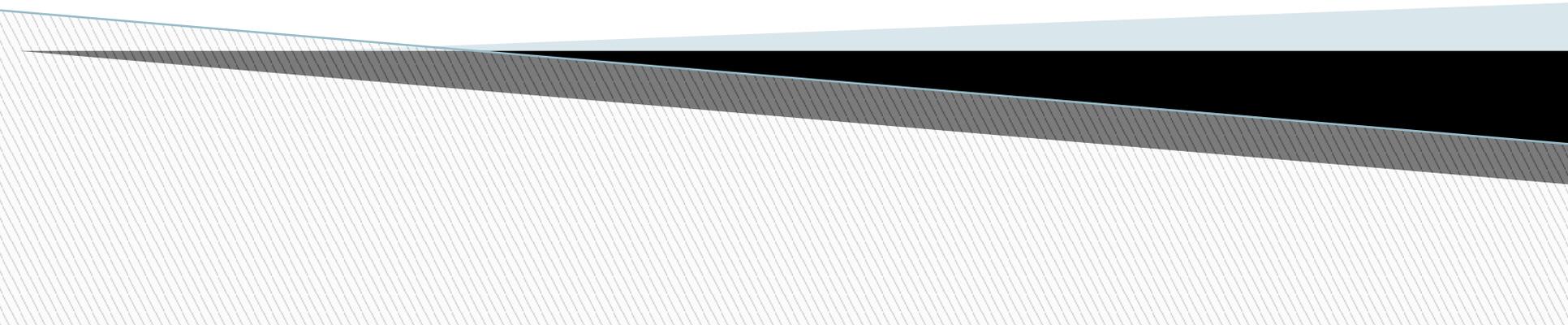
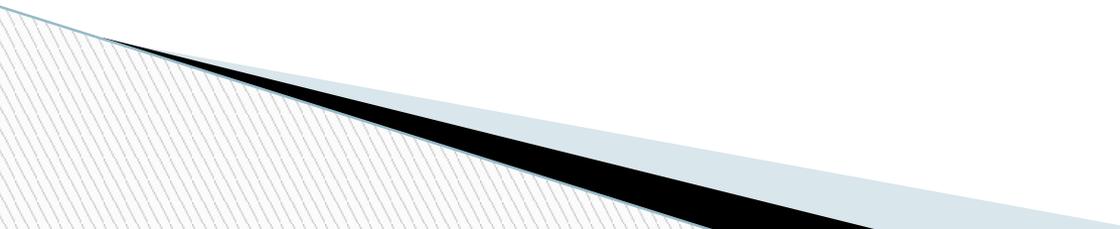


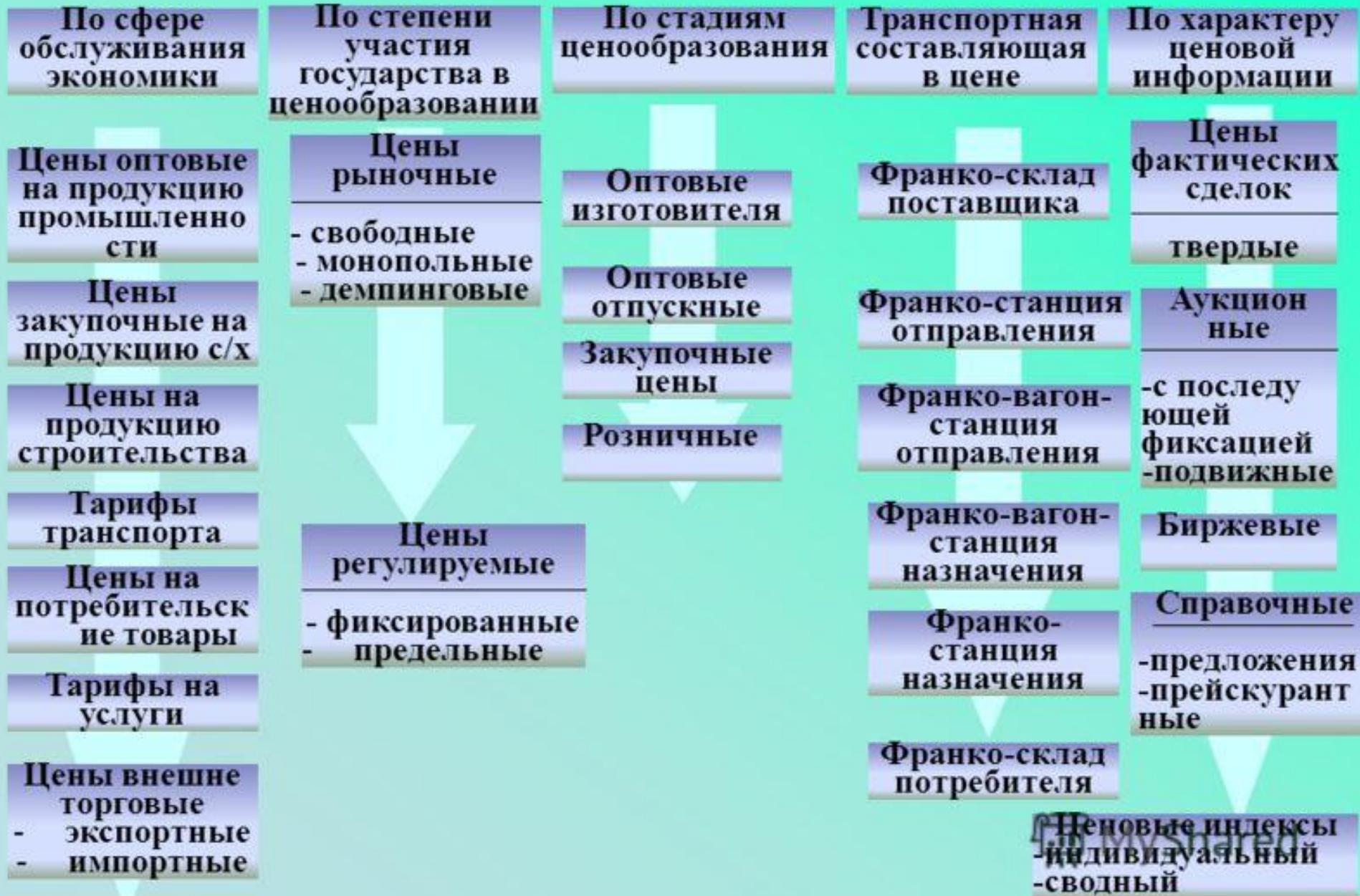
ВИДЫ ЦЕН. СТАДИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ



Рассматриваемые вопросы

- 1. Виды цен и их классификация.
 - 2. Стадии ценообразования
 - 3. Состав и структура цен
- 

СИСТЕМА ЦЕН



1) Первым и важнейшим признаком классификации цен является их дифференциация в соответствии с обслуживаемой сферой товарного обращения.

В зависимости от этого признака цены подразделяются на следующие основные виды:

I. Цены, обслуживающие национальную экономику (внутренние цены)

- оптовые цены на продукцию промышленности;
- цены на строительную продукцию;
- закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены на потребительские товары;
- тарифы на коммунальные и бытовые услуги, оказываемые населению;

II. Цены внешнеторговые

- Цены экспортные
- Цены импортные

Внешнеторговые цены - это цены, по которым осуществляется экспорт отечественных и импорт зарубежных товаров и услуг. Формирование цен этого класса принципиально отличается от определения национальных цен.

Цены импортные - цены, по которым российские фирмы закупают товары (услуги) за рубежом. Цены на импортируемую продукцию устанавливаются на базе таможенной стоимости импортного товара с учетом таможенных импортных пошлин, валютного курса, расходов на реализацию данного товара внутри страны.

2) Виды цен по степени участия государства в ценообразовании

I. Цены рыночные товаров (работ, услуг) - цены, складывающиеся в процессе взаимоотношений субъектов ценообразования на рынке под влиянием конъюнктуры.

Подразделяются на цены свободной конкуренции, монопольные и демпинговые.

II. Цены регулируемые - цены, складывающиеся на рынке в процессе прямого государственного воздействия. К государственным методам регулирования цен относятся предварительное уведомление об изменении цен и их декларирование. Регулируемые цены по условиям их формирования подразделяются на фиксированные и предельные цены.

3) Виды цен в зависимости от территории действия.

различают:

- цены единые или поясные;
- цены региональные и местные.

4) Классификация цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов.

- ▣ Цена в месте производства продукции.***
- ▣ Единая цена с включением расходов по доставке.***
- ▣ Зональные цены.***
- ▣ Цены, определяемые на основе базисного пункта.***

5. Классификация цен в зависимости от степени новизны товара.

- цены на новые товары и услуги
- цены на товары, реализуемые на рынке относительно долгое время.

б) Классификация цен в зависимости от примененной системы франкирования

- франко-склад поставщика;
- франко-станция отправления;
- франко-вагон, станция отправления;
- франко-вагон, станция назначения;
- франко-станция назначения;
- франко-склад потребителя.

Стадии ценообразования

- I. **Цены оптовые изготовителя** формируются на стадии производства товаров (работ, услуг) являются расчетными, должны компенсировать затраты производителя товаров (работ, услуг) на изготовление и реализацию и обеспечивать планируемую предприятием прибыль.

▣ Пример:

Расчет оптовой цены изготовителя:

Себестоимость выпуска товара – 4000 руб.

Планируемая производителем рентабельность – 20% к затратам.

Оптовая цена изготовителя составит:

$$4000 + 4000 * 20\% = 4800 \text{ руб.}$$

Стадии ценообразования

- **II. Цены оптовые отпускные** включают помимо цен изготовителя косвенные налоги - акциз и налог на добавленную стоимость. Обеспечивают начисление косвенных налогов, составляющих важнейшие статьи доходов федерального бюджета.

- Пример:

- Расчет оптовой отпускной цены:
- Оптовая цена изготовителя - 4800 руб. за 1-цу товара
- Ставка акциза - 20%
- Ставка НДС - 18%
- Свободная оптовая отпускная цена товара без НДС, но с акцизом составляет:
- $[4800 : (100\% - 20\%)] * 100\% = 6000$ руб.
- Свободная оптовая отпускная цена того же товара с НДС равна:
- $6000 + 6000 * 18\% = 7080$ руб.
-

Стадии ценообразования

III. Цены оптовые закупки формируются на стадии посредничества.

Помимо оптовой отпускной цены включают посреднические надбавки (скидки). Обеспечивают необходимые финансовые условия для работы посреднического звена. Посредническая скидка (надбавка) в российской практике может иметь разные названия (например, снабженческо-сбытовая скидка или надбавка, комиссионное вознаграждение или сбор и т.д.).

▣ Пример:

▣ **Расчет оптовой цены закупки по 2 варианту:**

- ▣ Оптовая отпускная цена 1-цы товара – 7080 руб.
- ▣ Издержки обращения посредника – 700 руб. на 1-цу товара
- ▣ Планируемая посредником рентабельность – 30%,
- ▣ НДС для посредника - 18%
- ▣ Сначала определяется прибыль посредника:
- ▣ $700 * 30\% = 210$ руб.
- ▣ С учетом того, что в надбавке НДС составляет 18%, а издержки обращения с прибылью, соответственно – 82%, величина посреднической надбавки будет равна:
- ▣ $[(700+210) / 82] * 100 = 1100$ руб.
- ▣ Тогда минимальная оптовая цена закупки:
- ▣ $7080 + 1100 = 8180$ руб.

Стадии ценообразования

- ▣ **IV Цены розничные** устанавливаются в сфере розничной торговли. Помимо оптовых цен закупки включают торговые скидки (надбавки). Обеспечивают необходимые условия для прибыльной работы розничной торговли.

- ▣ **Пример:**

- ▣ **Расчет розничной цены:**

- ▣ Оптовая цена закупки составляет 8180 руб. за 1-цу товара
- ▣ Планируемая магазином торговая надбавка – 25%
- ▣ Розничная цена составит:
 $8180 + (8180 * 25\%) = 10225,5$ руб.
- ▣
- ▣ Т.о было оптовая цена изготовителя – 4800 руб.,
- ▣ стало в рознице – 10225,5 руб.

Состав и структура цены

