

«ПОСРЕДНИКИ В ФОРМИРОВАНИИ РОЗНИЧНЫХ ЦЕН»

Подготовили
студентки

3 курса ФТД

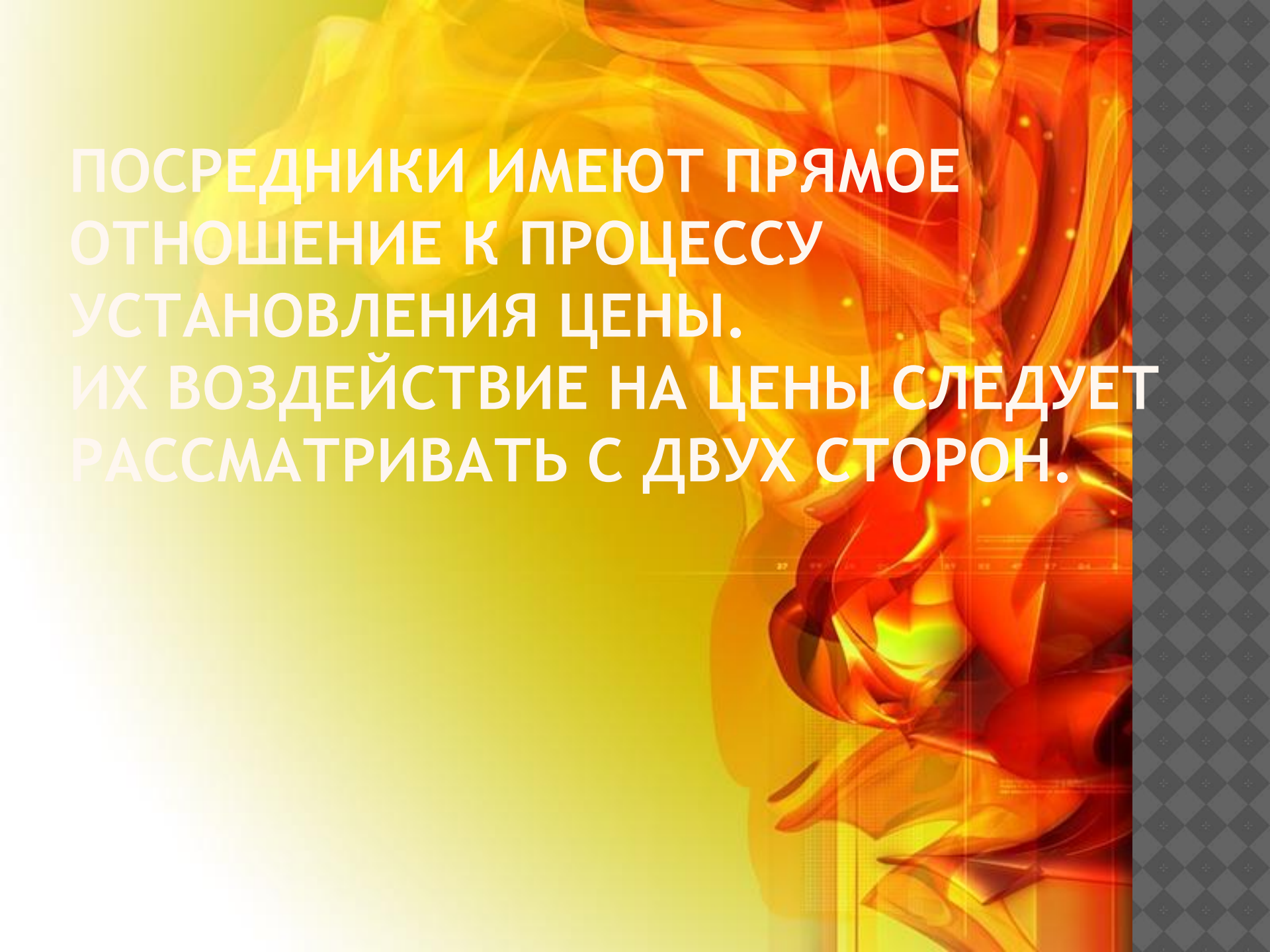
Панкратова Полина

Вьюнкова Александра

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ - ЭТО ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ, ПРИМЕНЕНИЯ И КОНТРОЛЯ ЦЕН.

Участниками процесса ценообразования являются:

- Производители и продавцы продукции
- Потребители и покупатели продукции
- Посредники
- Конкуренты
- Государство



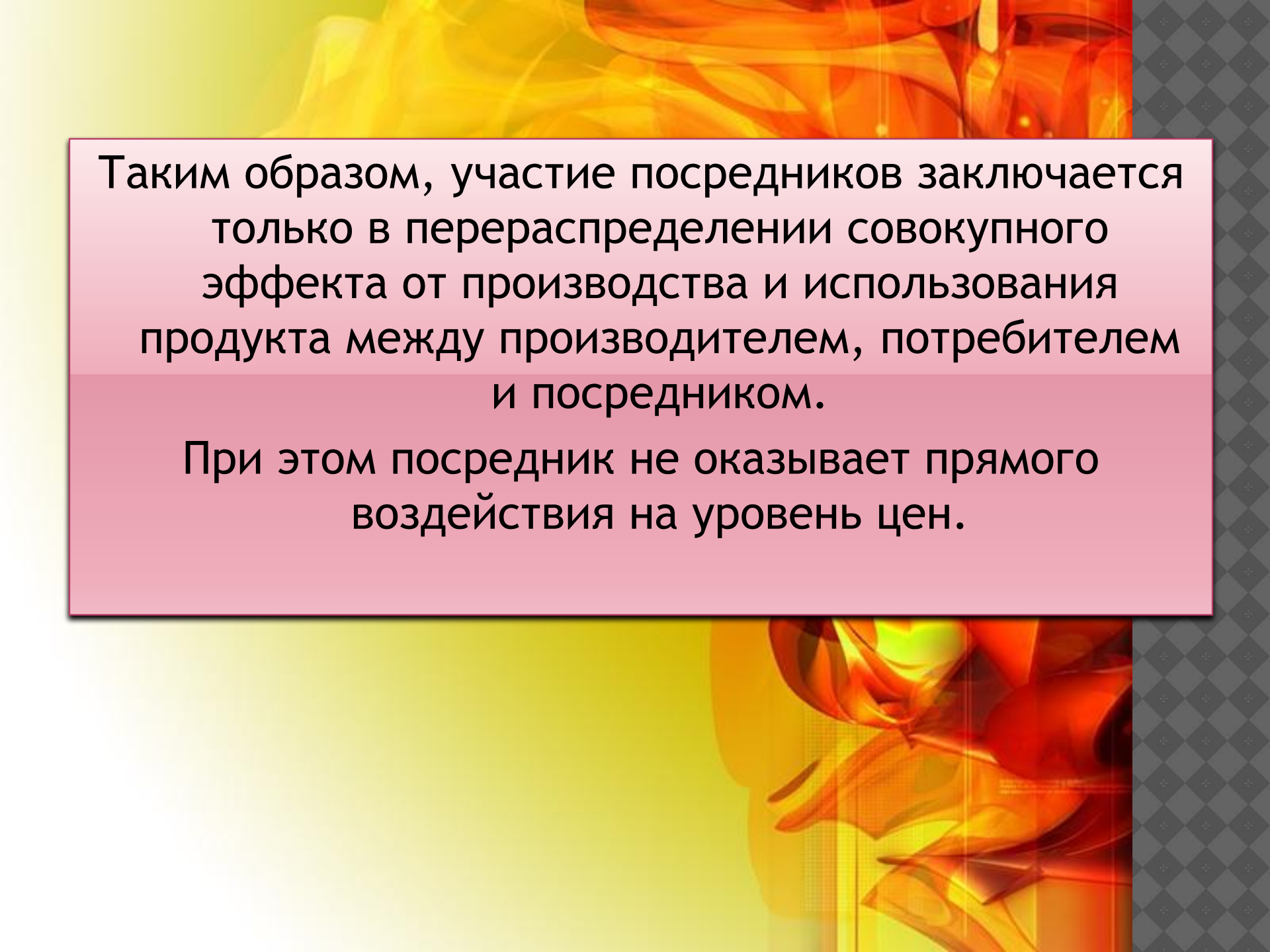
ПОСРЕДНИКИ ИМЕЮТ ПРЯМОЕ
ОТНОШЕНИЕ К ПРОЦЕССУ
УСТАНОВЛЕНИЯ ЦЕНЫ.
ИХ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЦЕНЫ СЛЕДУЕТ
РАССМАТРИВАТЬ С ДВУХ СТОРОН.

1. С позиции разделения труда

- *
 - Каждый должен заниматься своим делом
 - Производитель - изготавливать продукцию
- *
 - Потребитель - принимать продукцию для своих нужд
 - Логистическую схему движения товара от производителя к потребителю должны осуществлять посредники
- *
 - Посредники эффективным способом обеспечивают связь между производителем и потребителем
 - Они с меньшими затратами обеспечивают продвижения товара от произв. к потреб.

Производители и потребители оплачивают услуги посредников за счет части своего эффекта(прибыли)

ИМЕННО В СНИЖЕНИИ (ЭКОНОМИИ)
ПОТЕРЬ И ЗАКЛЮЧАЕТСЯ
ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И ПОТРЕБИТЕЛЯ В
ИСПОЛЬЗОВАНИИ УСЛУГ
ПОСРЕДНИКОВ.



Таким образом, участие посредников заключается только в перераспределении совокупного эффекта от производства и использования продукта между производителем, потребителем и посредником.

При этом посредник не оказывает прямого воздействия на уровень цен.

2.С ПОВИЩИ САМОДОСТАТОЧНОСТИ ПОСРЕДНИКА.

иняе
Т
СВОИ
М

инте

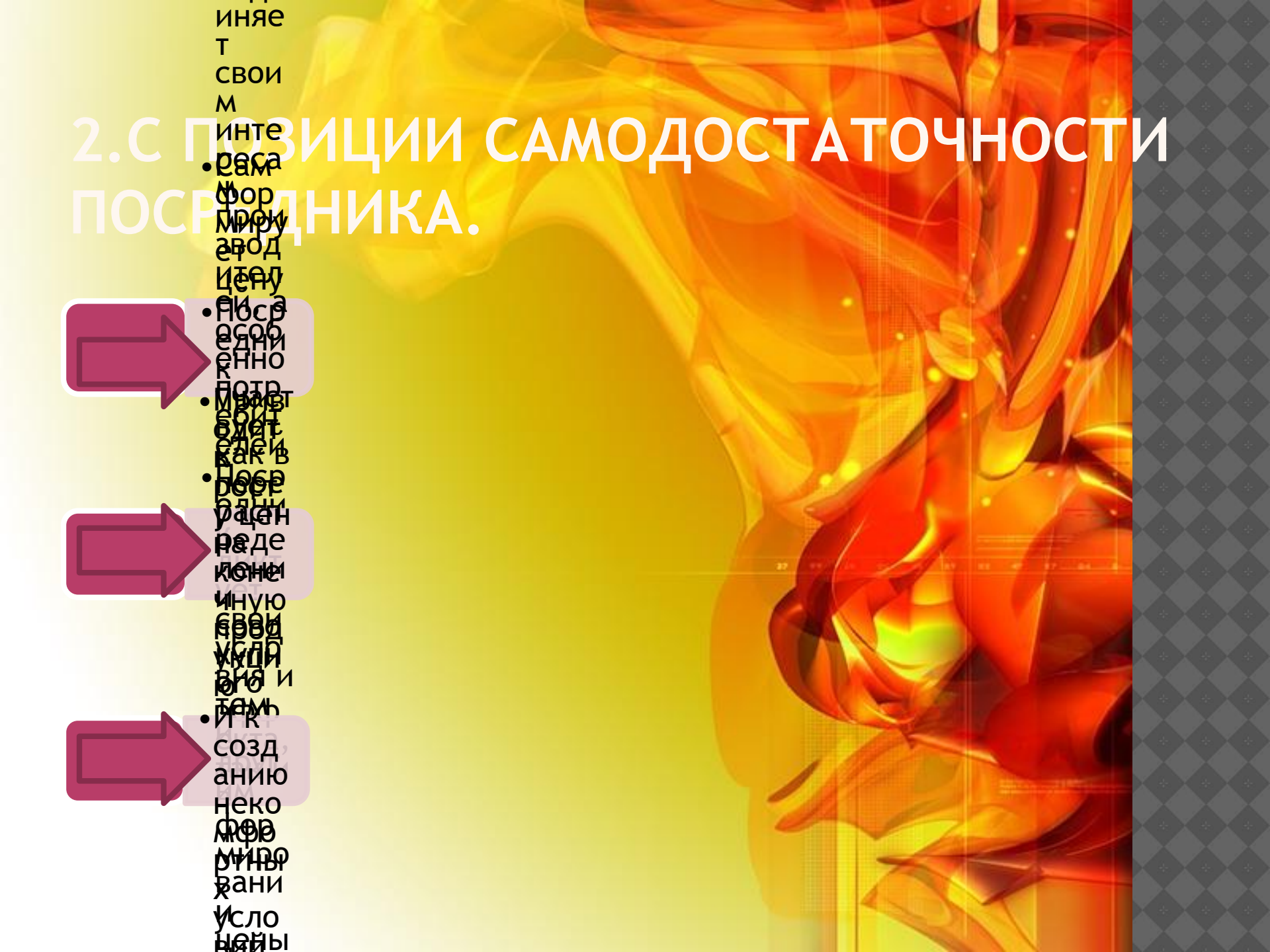
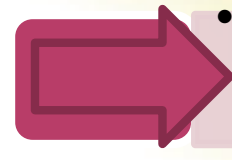
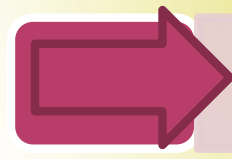
раса
фор
проду
звод
целу

• Писр
едни
енно
постр
март
содет
как в

• Писр
рацен
наде
коне

иную
свои
успр
вн и
там

• ИТК
созд
анию
неко
фор
миро
вани
усло
найы



Таким образом, деятельность таких посредников целесообразно ограничивать как экономическими методами, так и административными.

При формировании государственных заказов необходимо проводить мониторинг схемы движения товара, анализировать участие посредников в этой схеме, исключать из системы государственных закупок участие посредников, способных самостоятельно «взвинчивать» цены.

РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ - ОБСЛУЖИВАЮТ ТОВАРООБОРОТ МЕЖДУ НАСЕЛЕНИЕМ И ОРГАНИЗАЦИЯМИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.

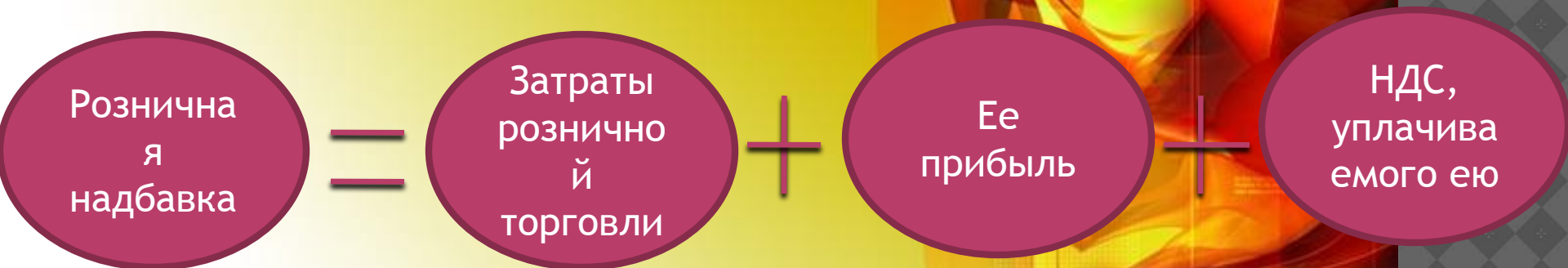
Розничные цены являются ценами конечной реализации товаров в розничной сети.

Динамика розничных цен характеризует изменение уровня жизни и благосостояния населения.

РОЗНИЧНАЯ ЦЕНА ФОРМИРУЕТСЯ НА БАЗЕ ОПТОВОЙ (ОТПУСКНОЙ) ЦЕНЫ ЗАКУПКИ С ДОБАВЛЕНИЕМ РОЗНИЧНОЙ НАДБАВКИ

Розничную надбавку следует рассматривать в двух аспектах:

- 1. Как элемент розничной цены на конкретный товар
- 2. Как цену за услуги розничной торговли



ПРИМЕР РАСЧЕТА РОЗНИЧНОЙ ЦЕНЫ:

Цена закупки равна 200,6 руб. Затраты организации розничной торговли составляют 30 руб., прибыль - 20 руб. НДС - 18%.

Тогда розничную цену можно определить:

1. Определяется цена за услуги розничной торговли без НДС
(30 руб. + 20 руб. = 50 руб.)
2. Рассчитывается величина НДС, который должна уплатить организация розничной торговли
(50 руб. * 18 / 100 = 9 руб.)
3. Определяется розничная надбавка
(50 руб. + 9 руб. = 59 руб.)
4. Определяется розничная цена
(200,6 руб. + 59 руб. = 259,6 руб.)

Розничная цена используется в системе розничной торговли. Это - конечная цена.

При формировании цен по стадиям ценообразования розничная цена является наиболее высокой из всех видов (закупочные, оптовые, внешнеторговые...) цен на конкретный товар.