

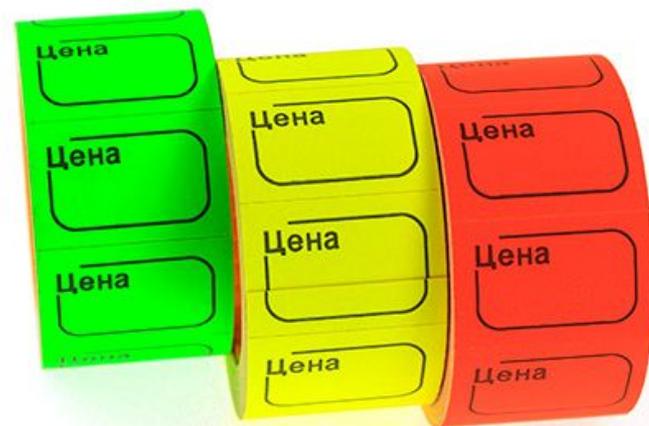
Система цен в современной экономике

1. **Цена как экономическая категория**
2. **Виды цен и их классификация**
3. **Методика установления рыночных цен на
товары**
4. **Ценовая политика предприятия**

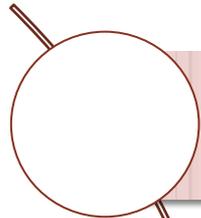


Цена как экономическая категория

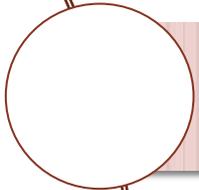
Цена — экономический процесс, который выравнивает соотношение спроса и предложения и является тем компромиссом, который достигается между продавцом и покупателем.



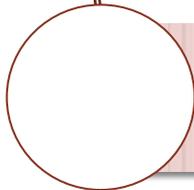
Функции цены



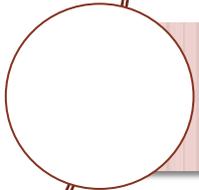
1. Учетная.



2. Стимулирующая



3. Распределительная



4. Сбалансирования спроса и предложения



5. Рационального размещения производства

С помощью цены можно
стимулировать или
дестимулировать:

- научно технический прогресс;
- экономию затрат ресурсов;
- изменение качества продукции;
- изменение структуры производства и потребления.



Распределительная функция

Суть ее состоит в том, что с помощью цен осуществляется распределение и перераспределение национального (чистого) дохода между:

- отраслями экономики;
- различными формами собственности;
- регионами страны;
- фондом накопления и фондом потребления;
- различными социальными группами населения.



ВИДЫ ЦЕН И ИХ

КЛАССИФИКАЦИЯ.

1. В соответствии с обслуживаемой сферой товарного обращения.

Оптовая цена предприятия (отпускная цена)

Розничная цена

Цена на строительную продукцию

Закупочная

Тарифы грузового и пассажирского транспорта

Цены на бытовые и коммунальные услуги

Единые и поясные цены

Региональные и местные цены

А. Оптовая цена предприятия (отпускная цена) — цена изготовителя продукции, по которой предприятие реализует произведенную продукцию оптовыми организациями или другим предприятиям.

Б Розничная цена — цена, по которой товар реализуется в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям, она является конечной; по этой цене товар выбывает из сферы обращения и потребляется в домашнем хозяйстве или в производстве.

Цена на строительную продукцию. Продукция строительства

оценивается по трем видам цен:

- 1) сметная стоимость — предельный размер затрат на строительство каждого объекта;
- 2) преysкурантная цена — усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта (за 1 кв. м жилой площади, 1 кв. м полезной площади, 1 кв. м малярных работ и др.);
- 3) договорная цена, устанавливаемая по договоренности между заказчиками и под



Закупочная цена —

это оптовая цена, по которой реализуется сельскохозяйственная продукция сельскохозяйственными предприятиями, фермерами и населением.



По своему составу закупочная цена состоит:

- 1) из себестоимости;
- 2) размера прибыли, необходимого для продолжения осуществления хозяйственной деятельности в условиях рыночных отношений на основе не только простого, но и расширенного воспроизводства;
- 3) НДС.



Тарифы грузового и пассажирского транспорта

плата за перемещение грузов и пассажиров, взимаемая транспортными организациями с отправителей грузов и населения. Составные элементы тарифа — издержки и прибыль транспортных организаций и НДС.

Особенностью формирования издержек в этой отрасли является то, что затраты грузового транспорта имеют две составляющие:

- 1) ставки за начально конечные операции (погрузка и выгрузка);
- 2) ставки за движущую операцию (транспортировка грузов).

Цены на бытовые и коммунальные услуги

— это плата за различного рода услуги, оказываемые населению бытовыми и коммунальными службами. К ним относятся: цены на услуги прачечных, парикмахерских, химчисток, цены на ремонт одежды и обуви, а также плата за квартиру, телефон и пр.

Цены на эти услуги включают в себя себестоимость, прибыль и НДС.

В зависимости от территории действия различают:

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

2. В зависимости от стадии товародвижения

1. оптовая цена предприятия (отпускная цена), ее еще называют ценой изготовителя;
2. оптовая цена промышленности;
3. розничная цена.



Процесс ценообразования

Оптовая (отпускная) цена предприятия	=	Издержки	+	Прибыль		
Оптовая цена промышленн ости	=	Оптовая отпускная цена предприятия	+	Снабженческо -сбытовая (стоимость предприятия	+	Прибыль предприятия
Розничная цена	=	Оптовая цена промышленн ости	+	Торговая или оптовая наценка	+	Прибыль

3. В зависимости от территории действия различают:

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

4. Цены могут классифицироваться 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. В зависимости от степени свободы от воздействия государства при их определении

- Свободная
- Регулируемая, по средствам:
 - прямого ограничения роста или снижения цены;
 - регламентации рентабельности;
 - установления предельных надбавок или коэффициентов к фиксированной цене прейскуранта;
 - установления предельных значений элементов цены либо каким-нибудь аналогичным методом.

Фиксированная цена

6. В зависимости от степени новизны товара различают цены на

- товары, реализуемые на рынке относительно долгое время.
- новые товары:

Цена «снятия сливок»

Цена «проникновения на рынок»

«Психологическая цена»

Цена «следования за лидером»

Престижная цена

Цена с возмещением издержек производства.



Цена с возмещением издержек производства

устанавливает цену на свой товар, основываясь на фактических издержках производства и средней норме прибыли на рынке или в отрасли. Цена устанавливается по формуле

$$Ц = И + Р + Н (И + Р),$$

где И — издержки производства;

Р — административные расходы и расходы по реализации;

Н — средняя норма прибыли на данном рынке или в отрасли.

товары, реализуемые на рынке относительно долгое время.

- **Скользкая, или падающая, цена** устанавливается почти в прямой зависимости от соотношения спроса и предложения.
- **Долговременная цена** устанавливается на товары массового спроса. На одни и те же виды товаров и услуг, которые реализуются различным социальным группам населения с разным уровнем доходов.



- **Гибкая цена** меняется в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке.
- **Преимущественная цена.** Метод определения этой цены предусматривает для фирм, занимающих доминирующее положение (доля рынка 70—80%) на рынке, определенное снижение цен на свои товары.
- **Цены на изделия, выпуск которых прекращен.**
- **Цена, установленная ниже, чем у большинства предприятий.** Такая цена определяется на товары, дополняющие другой товар
- **Договорная цена.**
- **Мировая цена**



Методология ценообразования

Методология ценообразования есть совокупность общих правил, принципов и методов: разработка концепции ценообразования, определение и обоснование цен, формирование системы цен, управление ценообразованием



Принципы ценообразования — это постоянно действующие основные положения, характерные для всей системы цен и лежащие в ее основе.

Принципы:

```
graph TD; A[Принципы:] --> B[Принцип научности обоснования цен]; B --> C[Принцип целевой направленности]; C --> D[Принципы непрерывности процесса ценообразования]; D --> E[Принцип единства ценообразования];
```

Принцип научности обоснования цен

Принцип целевой направленности

Принципы непрерывности процесса ценообразования

Принцип единства ценообразования

Ценовая политика

Общие принципы, которых придерживается компания в сфере установления цен на свои товары

Этапы ценообразования:

1. постановка задачи ценообразования;
2. определение спроса;
3. оценка издержек;
4. анализ цен и товаров конкурентов;
5. выбор метода ценообразования;
6. установление окончательной цены.

Типы ситуаций для разработки ценовой политики

Ситуация	Ценовое решение
Выведение нового товара на старый рынок Выведение нового товара на новый для предприятия рынок Выведение уже продающегося на старом рынке товара на новый для предприятия рынок	Установление первоначальной цены
Подготовка разового договора на поставку товара (услуги)	Установление разовой цены
Изменение спроса производственно-сбытовых затрат Проведение специальных акций по поддержанию спроса Изменение общеэкономической конъюнктуры (инфляция, динамика % х ставок, колебания валютных курсов и т.п.)	Установление цены по инициативе предприятия
Действия конкурентов Действия органов государственного управления	Установление цены под давлением конкурентов или правительства

Методы ценообразования

Затратные методы
ценообразования

Рыночные методы
ценообразования

Параметрические методы
ценообразования



Затратные

Метод полных издержек

Метод прямых затрат

Метод предельных издержек

Рентабельности инвестиции

Надбавки к цене

Анализа безубыточности

Параметрические

Удельных показателей

Регрессионного анализа

Балловый метод

Агрегатный

Рыночные методы

С ориентацией
на потребителя

С ориентацией на конкурентов

Воспри
нима
емой
ценнос
ти
товара

С
ориент
ацией
на
спрос

Следо
вания
за
рыноч
ными
ценам
и

Следо
вания
за
ценам
и
лидера

На
основ
принят
ых на
практи
ке цен

Прест
ижных
цен

Состяз
ательн
ый
метод

Жизненный цикл товара включает пять этапов.

1. Создание, разработка нового товара.
2. Выведение товара на рынок, подтверждение его реального права на существование в конъюнктуре рынка.
3. Экспансия, или рост, когда новый товар получает признание на рынке, быстро возрастает его сбыт, увеличивается доля на рынке, нарастают прибыли.
4. Насыщение рынка.
5. Упадок и старость товара.

Задача №1

Определите себестоимость швейного изделия, если известны следующие данные: Свободная отпускная цена (с НДС) 1 м² ткани – 250 рублей.

НДС – 20% к отпускной цене ткани без НДС.

Норма расхода ткани на пошив швейного изделия – 5 м².

Вспомогательные материалы – 100 рублей.

Заработная плата производственных рабочих – 120 рублей.

Социальные отчисления во внебюджетные фонды – 38,7% от суммы заработной платы производственных рабочих.

Накладные расходы (кроме внепроизводственных) – 130% от заработной платы производственных рабочих.

Внепроизводственные расходы – 1,2% от производственной себестоимости.

Решение:

Стоимость сырья включается в себестоимость выпускаемой продукции по свободным отпускным ценам без налога на добавленную стоимость (НДС). Ставка НДС на ткань – 20%. Отпускная без НДС цена за 1 м² ткани 100%, тогда цена с НДС по ставке 20% – 120%. Отпускная цена без НДС за 1 м² ткани составит:

$$(250 \text{ руб.} \times 100\%) : 120\% = 208,33 \text{ руб.}$$

По условию норма расхода ткани на пошив швейного изделия – 5 м²

$$\text{Стоимость ткани составит: } 208,33 \text{ руб.} \times 5 \text{ м}^2 = 1041,67 \text{ руб.}$$

Сумма социальных отчислений от совокупной заработной платы производственных рабочих составит:

$$120 \text{ руб.} \times 38,7\% : 100\% = 46,44 \text{ руб.}$$

$$\text{Сумма накладных расходов: } 120 \text{ руб.} \times 130\% : 100\% = 156 \text{ руб.}$$

Итого производственные затраты:

$$1041,67 + 100 + 120 + 46,44 + 156 = 1464,11 \text{ руб.}$$

Внепроизводственные затраты:

$$1464,11 \times 1,2\% : 100\% = 17,57 \text{ руб.}$$

Итого себестоимость швейного изделия составит сумму производственных и внепроизводственных расходов:

$$1464,11 + 17,57 = 1481,68 \text{ руб.}$$

Задача №2

Для производства 300 булок подольского хлеба предприятием закуплено сырье на сумму 1000 рублей с учетом НДС. Издержки производства хлеба предприятием (без НДС) помимо затрат на сырье – 300 рублей. Прибыль устанавливается предприятием в размере 20% от совокупных издержек. Ставка НДС на хлеб – 10%.

Определите свободную отпускную цену промышленности на хлеб.

Решение :

Отпускная цена промышленности складывается из суммы себестоимости, прибыли предприятия, акциза (по подакцизным товарам) и налога на добавленную стоимость (НДС).

Рассчитаем стоимость сырья без НДС:

$$(1000 \text{ руб.} \times 100\%) : 110\% = 909,09 \text{ руб.}$$

Рассчитаем себестоимость единицы изделия:

$$(909,09 + 300) : 300 = 4,03 \text{ руб.}$$

Рассчитаем прибыль промышленного предприятия на единицу изделия:

$$4,03 \text{ руб.} \times 20\% : 100\% = 0,81 \text{ руб.}$$

Найдем отпускную цену промышленности без НДС как сумму себестоимости изделия и прибыли предприятия:

$$4,03 \text{ руб.} + 0,81 \text{ руб.} = 4,84 \text{ руб.}$$

Сумма НДС в цене изделия составит:

$$4,84 \text{ руб.} \times 10\% : 100\% = 0,48 \text{ руб.}$$

Отпускная цена промышленности за изделие:

$$4,84 \text{ руб.} + 0,48 \text{ руб.} = 5,32 \text{ руб.}$$

Задача №3

Себестоимость легкового автомобиля составляет - 35000 руб. Прибыль автозавода составляет 25% от себестоимости. Автомобиль с автозавода поступает в розничную торговлю. Торговая надбавка составляет 30% к свободной отпускной цене, НДС - 18%.

Требуется определить розничную цену легкового автомобиля ВАЗ, а также процент (удельный вес) каждого элемента в розничной цене товара (себестоимости, прибыли, акциза, НДС, торговой надбавки).

Решение:

- 1) Прибыль изготовителя: $35000 \text{ руб.} * 0,25 = 8750 \text{ руб.}$
- 2) Цена оптовая производителя: $35000 \text{ руб.} + 8750 \text{ руб.} = 43750 \text{ руб.}$
- 3) НДС: $43750 \text{ руб.} * 0,18 = 7875 \text{ руб.}$
- 4) Цена оптовая отпускная: $43750 \text{ руб.} + 7875 \text{ руб.} = 51625 \text{ руб.}$
- 5) Торговая надбавка: $51625 \text{ руб.} * 0,30 = 15487,50 \text{ руб.}$
- 6) НДС на торговую надбавку: $15487,50 \text{ руб.} * 0,18 = 2787,75 \text{ руб.}$
- 7) Цена розничная: $51625 \text{ руб.} + 15487,50 \text{ руб.} + 2787,75 \text{ руб.} = 69900,25$
- 8) НДС: $7875 \text{ руб.} + 2787,75 \text{ руб.} = 10,662,75$

Структура розничной цены

№	Наименование элемента розничной цены	Сумма, руб.	Доля, %
1	Себестоимость производителя	35000	50,07
2	Прибыль производителя	8750	12,52
3	Акциз	0	0
4	Издержки оптового посредника	0	0
5	Прибыль оптового посредника	0	0
6	Торговая надбавка	15487,50	22,14
7	НДС	10662,75	15,25
	ИТОГО:	69900,25	100,00

Задача №4

Рассчитать цены продажи на сок и нектар Свелл при наценке 15% по следующим данным о товарах в магазине:

Товар	Наименование	Закупочная цена, руб.
1	Нектар Свелл вишня 0,75л	43,18
2	Сок Свелл Апельсиновый 0,75л	42,19
3	Сок Свелл Брусника 0,75л	70,5
4	Сок Свелл томатный 0,25л	17,35
5	Сок Свелл Мультифруктовый Мастер 0,75л	40,08

Решение:

1. Вычислим цену продажи первого товара.

$$\text{Цена продажи первого товара} = 43,18 + 0,15 * 43,18 = 49,66 \text{ (руб.)}$$

2. Найдем продажную цену второго товара.

$$\text{Цена продажи второго товара} = 42,19 + 0,15 * 42,19 = 48,52 \text{ (руб.)}$$

3. Рассчитаем цену реализации третьей товарной позиции.

$$\text{Цена продажи третьей товарной позиции} = 70,05 + 0,15 * 70,05 = 80,56 \text{ (руб.)}$$

4. Рассчитаем розничную цену четвертой ассортиментной позиции.

$$\text{Цена продажи четвертого товара} = 17,35 + 0,15 * 17,35 = 19,95 \text{ (руб.)}$$

5. Найдем цену продажи пятого товара.

$$\text{Цена продажи пятой ассортиментной позиции} = 40,08 + 0,15 * 40,08 = 46,09 \text{ (руб.)}$$

Ответ: Цены продажи на товары: 1-й товар: 49,66 рублей, 2-й товар: 48,52 рублей, 3-й товар: 80,56 рублей, 4-й товар: 19,95 рублей, 5-й товар: 46,09 рублей.

Задача №5

Предложить механизм формирования розничной цены на токарные станки, если известно, что на производство 5 станков потрачены материалы на сумму 550 тыс. рублей. Заработная плата рабочему персоналу составила 230 тыс. рублей.

Управленческие и общехозяйственные расходы составили 120 тыс. рублей, Процент желаемой прибыли 30%.

Решение:

Расходы на материалы на производства 5 станков составили 550 тыс. рублей, следовательно материальные затраты на производство одного станка составили $550/5=110$ (тыс. руб.).

Оплата труда производственных рабочих составила 230 тыс. рублей, значит на один станок пришлось в 5 раз меньше.
 $230/5=46$ тыс. руб.

Управленческие и общехозяйственные расходы 120 тыс. руб, значит на один станок пришлось $120/5=24$ тыс. руб.

Рассчитаем общие издержки на изготовление одного станка.
 $110+46+24=180$ тыс. руб.

Цена продажи не может быть ниже 180 тысяч рублей, поскольку иначе производство будет убыточным.

Процент желаемой прибыли 30%.

Цена продажи станка равна $180\ 000 + 0,3*180\ 000 = 234\ 000$ (рублей).

Ответ: Цена продажи станка при заложенном уровне прибыли в 30% составила 234 тыс. руб.

Задача №6.

Определить оптовую (отпускную) цену предприятия — цену

изготовителя продукции при следующих исходных

1) прямые (технологические) затраты на изделие (продукцию) — 750 руб.;

2) косвенные (накладные) расходы — 250 руб.;

3) прибыль предприятия — 200 руб.;

4) скидка с оптовой цены предприятия — 60 руб.;

5) налог на добавленную стоимость (НДС) — 20%

Решение.

1. Рассчитываем полную себестоимость изделия

$$C = 750 \text{ руб.} + 250 \text{ руб.} = 1000 \text{ руб.}$$

2. Определяем оптовую цену предприятия — цену изготовителя продукции

без НДС

Ц_{опт.} = себестоимость изделия (продукции) + прибыль предприятия -

скидка с оптовой цены,

отсюда

$$\begin{aligned} \text{Ц}_{\text{опт.}} &= 1000 \text{ руб.} + 200 \text{ руб.} - 60 \text{ руб.} = 1200 \text{ руб.} - 60 \text{ руб.} \\ &= 1140 \text{ руб.} \end{aligned}$$

3. Вычисляем оптовую (отпускную) цену — цену изготовителя продукции с

НДС

$$\text{Ц}_{\text{опт.опт}} = 1140 \text{ руб.} + (1140 \times 0,2) = 1140 + 228 = 1368 \text{ руб.}$$

Домашнее задание

- Изучение материала конспекта
- Подготовится к практической работе
- Выполнить задание предложенное в видео

