

Ценообразование на предприятии

Коршунова Яна

ПМ-11-1

Цена – денежное выражение
стоимости товара

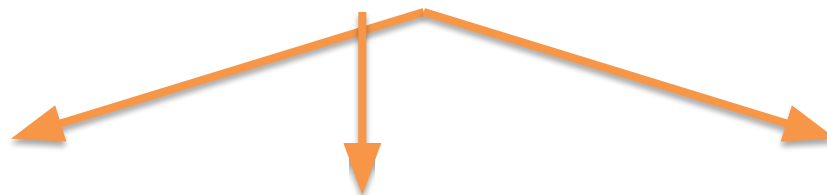
Функции цены

учетная

распределительная

стимулирующая

Классификация цен по степени регулируемости



Свободные



складываются
на рынке
под влиянием
спроса и
предложения

Регулируемые



формируются
под влиянием
спроса и
предложения,
но могут
испытывать
определенное
воздействие
государства

Фиксированные



устанавливаются
государством

Классификация цен

В зависимости от территории действия:

Единые (поясные) – цены на базовые виды продукции, подверженные гос. регулированию
Региональные – устанавливаются предприятиями – изготовителями, органами ценообразования региональных органов власти и управления

А так же:

Аукционная – цена товара, проданного на аукционе
Биржевая – цена, по которой осуществляется оптовая сделка по купле-продаже товаров на бирже
Договорная – цена, по которой осуществляется реализация товаров в соответствии с договором

Классификация цен по характеру обслуживаемого оборота

1) Оптовые цены предприятия:

цены изготовителей продукции, по которым они продают произведенную продукцию потребителям, возмещая свои издержки производства и реализации и получая такую прибыль, которая позволит им продолжать и развивать свою деятельность

2) Оптовые цены промышленности:

цены, по которым предприятия–потребители оплачивают продукцию предприятиям–производителям или сбытовым организациям

3) Розничные цены:

цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям

4) Закупочные цены:

цены, по которым реализуется с/х продукция предприятиями, фермерами и населением

5) Тарифы транспорта:

выражают плату за перемещение грузов и пассажиров, взимаемую транспортными организациями с отправителей грузов и населения

6) Внешнеторговые цены:

используются при осуществлении внешнеэкономической деятельности

Оптовые цены

Цены, по которым реализуется и закупается продукция предприятий независимо от форм собственности в порядке оптового оборота



Оптовые цены предприятия

Цены изготовителей продукции, по которым они продают продукцию потребителям



Оптовые (отпускные) цены промышленности

Цены, по которым организации-потребители оплачивают продукцию предприятиям-производителям

Оптовая (отпускная) цена промышленности = оптовая цена предприятия + издержки снабженческо-сбытовой организации + прибыль снабженческой и оптовой организаций + акциз + НДС

Система цен на предприятии

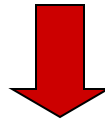
1. Оптовые цены предприятия обычно обслуживают реализацию товара изготовителем оптовым посредникам (базам, складам)

Себестоимость	Прибыль	НДС	Акциз
Оптовая цена предприятия			

2. *Оптовые цены промышленности* применяются при расчетах между посредниками с системой дилеров, розничной сетью, обслуживающей непосредственно население

Себестоимость	Прибыль	НДС	Акциз	Издержки обращения	Прибыль	НДС
Оптовая цена предприятия				оптовой сбытовой организации		
Оптовая цена промышленности						

Розничные цены



Цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям, организациям

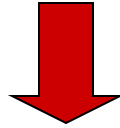
Розничная цена = оптовая (отпускная)

цена промышленности + издержки обращения

торговых организаций + прибыль торговых

организаций + акциз + НДС

Факторы, учитываемые при определении цены продукции



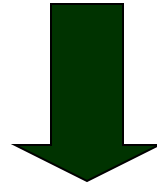
- **уровень потребительского спроса на эту продукцию;**
 - **эластичность спроса, сложившегося на рынке этой продукции;**
- **возможность реакции рынка на изменение выпуска предприятием этой продукции;**
 - **меры государственного регулирования ценообразования;**
- **уровень цен на аналогичную продукцию предприятий – конкурентов**

Методы ценообразования



- методика «средние издержки плюс прибыль»;
 - метод безубыточности;
- установление цены на основе «ощущаемой ценности» товара;
- установление цены на уровне текущих цен;
 - метод «запечатанного конверта»

Метод «средние издержки плюс прибыль»



*Заключается в
начислении наценки
на себестоимость
товара*

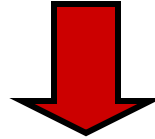
Метод безубыточности



**Цена устанавливается из
расчета желаемого объема
прибыли**

**Дает возможность сравнить
размеры прибыли, получаемой
при различных ценах**

Установление цены на основе «ощущаемой ценности» товара



Для формирования в сознании потребителей представления о ценности товара продавцы используют *неценовые приемы* воздействия

Цена в этом случае
подкрепляет ощущаемую
ценность товара