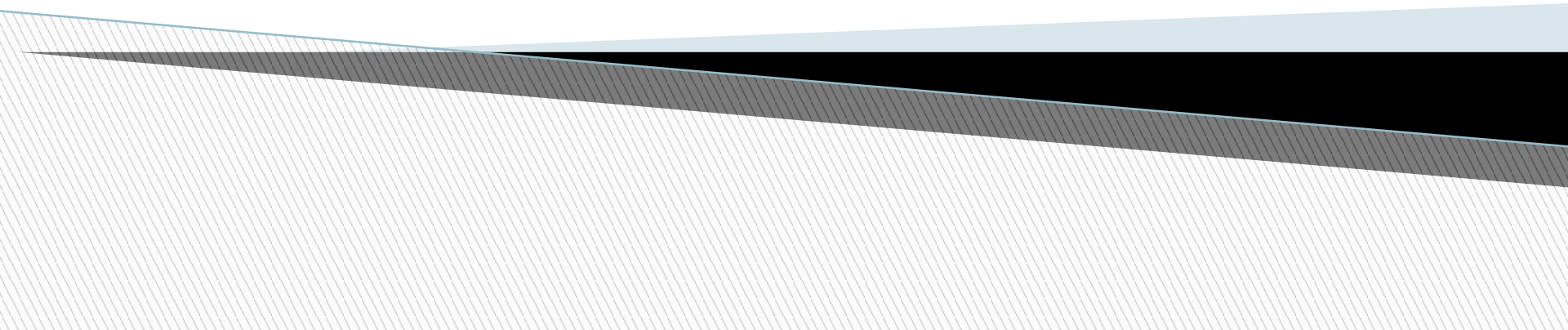
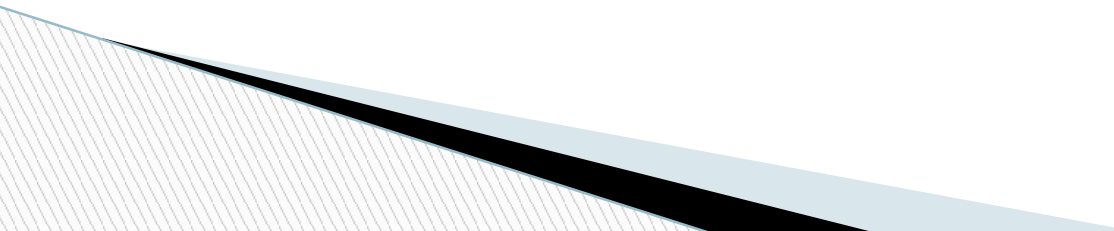


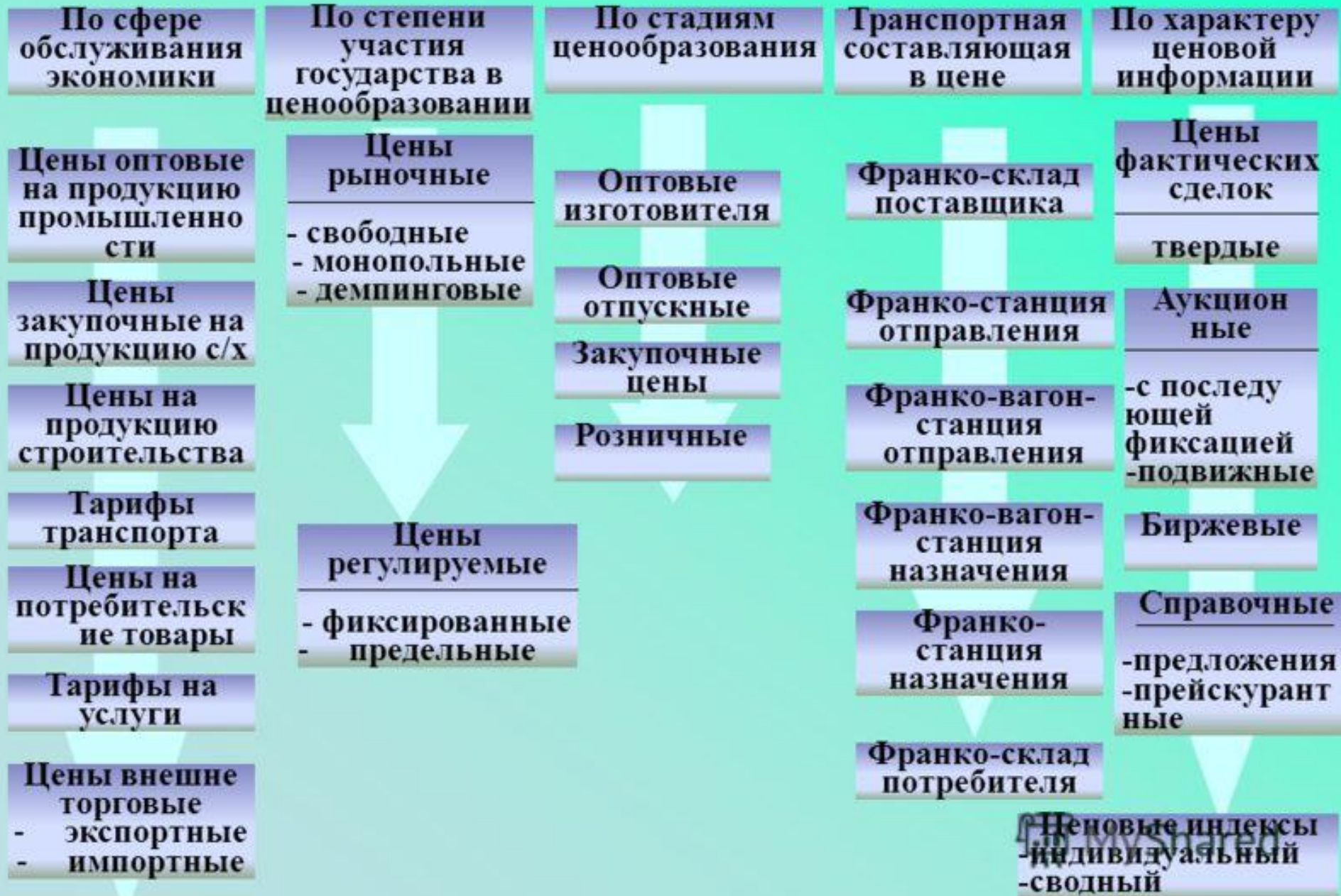
ВИДЫ ЦЕН. СТАДИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ



Рассматриваемые вопросы

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

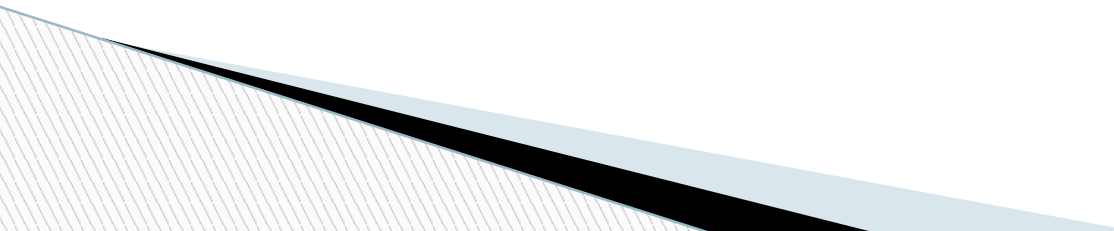
СИСТЕМА ЦЕН



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.

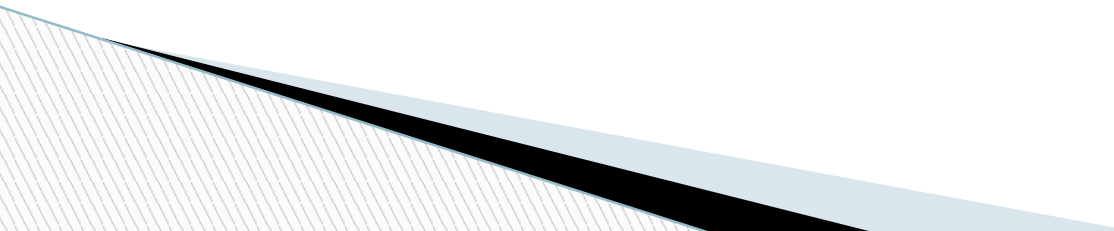
II. Цены регулируемые - цены, складывающиеся на рынке в процессе прямого государственного воздействия. К государственным методам регулирования цен относятся предварительное уведомление об изменении цен и их декларирование. Регулируемые цены по условиям их формирования подразделяются на фиксированные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

3) Виды цен в зависимости от территории действия.

различают:

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

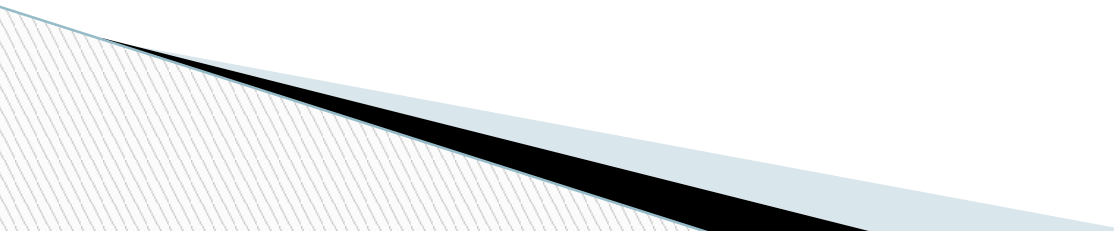
4) Классификация цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов.

- ? *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:
 $8180 + (8180 * 25\%) = 10237,5$ руб.
- ?
- ? Т.о было оптовая цена изготовителя – 4800 руб.,
- ? стало в рознице – 10237,5 руб.

Состав и структура цены

