

Тема 2.

Система цен и их классификация

Вопрос для интерактивного обсуждения:

Какова взаимосвязь мировой цены с национальными рыночными ценами?

ПРОБЛЕМЫ ТЕМЫ 2: Система цен и их классификация

1. Виды и структура цен
2. Система цен
3. Участники процесса ценообразования
4. Критерии классификации цен

Проблема 1: Виды и структура цен

- цена учитывает интересы производителя, продавца, покупателя и потребителя
- уровень цены зависит от того, где, когда и при каких и на каких условиях совершается сделка
- С развитием B2B расширяется диапазон договорных внутренних и мировых цен
- Для стоимостной оценки результатов сделки используются различные виды цен, которые определяются условиями и особенностями сделки: купли-продажи

Все действующие в экономике страны цены

- взаимосвязаны и
- образуют единую систему, которая находится в постоянном движении под воздействием множества рыночных факторов и в некоторой степени мер государственного регулирования цен
- внутренние цены взаимосвязаны и взаимодействуют с внешними и мировыми ценами

Что значит – все цены взаимосвязаны?

Взаимосвязаны означает:

- Изменения в одном виде цен вызывает изменения в сопряженных видах цен, которые соответственно преследуют следующие виды цен
- Ценовые изменения затрагивают все виды цен без исключения по принципу кругов на воде

Эти всеохватывающие изменения охватывают всю систему цен, поскольку

- существует единый процесс формирования затрат на производство
- все субъекты рынка взаимосвязаны между собой
- существует тесная взаимозависимость всех элементов рыночного хозяйственного механизма

- пример:
- цена на нефть: рост цены на нефть 1) вызывает рост расходов всех производителей, 2) рост цены топлива, 3) рост транспортных расходов по доставке товаров, 4) рост розничных цен, 5) рост тарифов и цен на авиабилеты

Взаимосвязь всех видов цен

- не лишает самостоятельности установления цен в отдельных секторах экономики
- с учетом специфических особенностей их определения и функционирования

цена может повышаться и понижаться

- изменения цен бывает

- 1) объективным,

- 2) стремлением/уловкой предпринимателя увеличить прибыль

на практике используются различные виды цен, что связано с особенностями приобретаемых и продаваемых товаров.

Проблема 3. Участники процесса ценообразования

1. Основные участники процесса ценообразования

- производители и продавцы товаров;
- потребители и покупатели товаров;
- посредники;
- конкуренты;
- государство.

- производители и продавцы товаров -

- заинтересованы в возмещении затрат на производство и реализацию продукции. У каждого стоит своя особенная задача, и она будет рассмотрена во втором модуле.

потребители и покупатели товаров

- значимые участники ценообразования. Заинтересованы в минимальных затратах на приобретение товара, ищут свою выгоду на рынке.

посредники воздействие можно рассматривать с двух сторон:

1) с позиции разделения труда. Способны наиболее эффективно обеспечить связь между производителем и потребителем. Поскольку в нем заинтересован производитель, то происходит перераспределение дохода производителя;

2) с позиции самодостаточности может создавать дефицит на рынке и вынуждать производителей и потребителей «плясать под свою дудку»;

конкуренты

- могут влиять на ценообразование в соответствии с условиями рыночной среды

государство влияет с разных сторон:

1) является собственником унитарных предприятий, которые осуществляют коммерческую деятельность;

2) государство, закупая продукцию по государственным заказам, выступает в роли потребителя;

3) осуществляя контроль уровня, динамики и структуры цен, государство осуществляет регулирующие функции в области ценообразования

4) воздействует на экономику страны посредством **экономических мер** на конкретные виды продукции и административных мер

Экономические меры:

- налогообложение,
- мин. размер оплаты труда,
- нормы амортизации,
- таможенные пошлины,
- установление предельных: минимальных или максимальных

административные меры:

- замораживание цен,
- фиксирование монопольных цен

Проблема 4. Критерии классификации цен

В зависимости от того, какой признак взят для классификации, все виды цен можно разделить на различные группы.

- по характеру обслуживаемого оборота
- по степени гос. воздействия на цены
- по способу установления и фиксации
- по способу получения информации
- по видам рынка
- с учетом фактора времени - по срокам действия
- внутрифирменные цены
- по условиям поставки и продажи
- мировые цены

критерии классификации

- по характеру обслуживаемого оборота
- по способу установления и сфере регулирования
- по способу учета затрат и чистого дохода
- по срокам действия
- по методу включения транспортных расходов в цену товара
- Виды цен в зависимости от сфер торговли

1. По характеру обслуживаемого оборота различают:

- Оптовые цены
- Розничные цены = Отпускные цены – вид розничной цены
- Цены на услуги населению - вид розничной цены

- Оптовые цены покупки и продажи – это цены, по которым предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям крупными партиями (оптом)
- Розничные цены -- это цены продажи индивидуальному или мелкооптовому потребителю, преимущественно населению
- Отпускная цена на предприятиях общественного питания -- особая форма розничной цены.
- Цены на услуги населению -- также особый вид розничной цены.

2. В зависимости от государственного воздействия, регулирования, степени конкуренции различают цены:

- свободные (рыночные) и
- регулируемые.

Свободные цены (рыночные цены)

- это цены, устанавливаемые производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения на данном рынке.
- свободны от непосредственного ценового вмешательства государственных органов
- формируются под воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения и носят название равновесных цен

Регулируемые цены - это цены, устанавливаемые государственными органами

Регулируемые цены могут быть

- гарантированные,
- рекомендуемые,
- лимитные,
- залоговые,
- пороговые (защитные)

3. По способу установления – договорные – контрактные цены = различают:

- твердые = постоянные,
- фьючерсы
- подвижные,
- скользящие цены

Договорные цены

- это цены, устанавливаемые на основе соглашения, такие цены документально зафиксированы контрактом
- В практике уровень цен в договорах оговаривается, устанавливается не абсолютная величина цен, а диапазон цен - верхний и нижний уровень
- Газпром применяет систему договорной цены: бери и плати, плати и бери
- Эти виды цен устанавливаются в договоре, контракте.
- используются в международной торговле

Твердые цены называют еще постоянными

- такие цены, которые устанавливаются в момент подписания договора и не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному договору.
- Обычно в договоре делается оговорка «цена твердая, изменению не подлежит».

Подвижная цена

- договорная цена, фиксированная в момент заключения договора
- может быть пересмотрена в дальнейшем, если к моменту исполнения договора рыночная цена изменится (повысится или понизится)
- в договоре, о чем делается соответствующая оговорка о повышении и понижении цены

Скользкая цена устанавливается на товары с длительным сроком изготовления - сложное промышленное оборудование, суда

- это цена, исчисляемая в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменений в издержках производства, инфляции, изменения цен на ресурсы

При подписании договора фиксируется

- исходная, базисная цена, т. е. цена, применяемая в качестве базы для расчета,
- оговаривается ее структура, а именно: переменные расходы (расходы на сырье и материалы, зарплату), доля постоянных расходов (накладные расходы, амортизация), прибыль,
- приводится метод расчета скользящей цены, которым стороны будут пользоваться

4. По способу получения информации об уровне цены различают

- публикуемые и
 - расчетные цены
-
- На эти цены ориентируются продавцы и покупатели при определении уровня цены в договоре или контракте.

Публикуемые цены

- это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации: справочные и прейскурантные цены, биржевые котировки, цены аукционов, торгов.

Справочные цены

- цены, публикуемые в различных печатных изданиях.
- Источниками справочных цен являются экономические газеты и журналы, специальные бюллетени, фирменные каталоги, прейскуранты.

•

Справочные цены - номинальные или базовые, не связанными с реальными коммерческими операциями, применяются в качестве базы при заключении сделок

- Начисление скидок, надбавок производится с номинальной цены
- базисная цена - цена товара определенного качества, спецификации, в заранее установленном географическом пункте - базисном пункте
- Базисные цены, как правило, завышены по сравнению с ценами реальных сделок, поэтому размер скидок со справочных цен в процессе переговоров достигает 15-30 и даже 50%

Цены фактических сделок также являются справочными

- эти цены регулярно не публикуются, а появляются в печати эпизодически
- Цены предложения крупных фирм также являются справочными ценами, так как первоначальные цены в результате уторговывания обычно снижаются

Прейскурантные цены

- вид справочной цены, публикуемый в прейскурантах, т. е. справочниках фирм-продавцов
- Цены прейскурантов и каталоги обычно предоставляются фирмами-поставщиками в ответ на запросы покупателей.

Расчетная цена

- применяется в договорах, контрактах на нестандартное оборудование, производимое обычно по индивидуальным заказам
- Цены на такое оборудование рассчитываются и обосновываются поставщиком для каждого конкретного заказа с учетом технических и коммерческих условий данного заказа, а в некоторых случаях окончательно устанавливаются лишь после выполнения заказа
- На уровень расчетной цены влияет господствующее положение фирмы-изготовителя

5. Вид цены и вид рынка, на котором она образуется.

- с учетом вида рынка различают:
- цены товарных аукционов,
- биржевые котировки,
- цены торгов.

Цены товарных аукционов

- Аукцион - это торги, специализирующиеся на сбыте определенных товаров

Цены аукционов - это цены публичной продажи по максимально предложенному уровню на предварительно осмотренную покупателем партию товаров (лот).

- устанавливаются в результате изменения соотношения между спросом и предложением
- особенностью аукциона является наличие в большинстве случаев многих покупателей и одного или нескольких продавцов
- На аукционах, в отличие, например, от бирж, продаются реальные товары со строго индивидуальными свойствами

- Аукционная цена может существенно отличаться от рыночной цены (быть многократно выше ее), поскольку отражает уникальные и редкие свойства и признаки товаров, а также в значительной степени зависит от мастерства лица, проводящего аукцион.

Цены аукционов используются в торговле

- продукцией лесного, сельского хозяйства, рыболовства
- пушно-меховым товаром,
- чаем,
- драгоценными камнями,
- предметами старины и искусства.

Биржевые котировки

- цены специально организованного постоянно действующего рынка массовых, качественно однородных, взаимозаменяемых товаров
- На товарных биржах продают
- сельскохозяйственное непродовольственное и лесное сырье (хлопок, джут, шелк, шерсть, пиломатериалы, фанеру),
- цветные и драгоценные металлы,
- нефтепродукты,
- зерновые и т. д.

Цены торгов – конкурсные цены – тендер -

- цены особой формы специализированной торговли, которая основана на выдаче заказов на поставку товаров или получения подрядов на производство определенных работ, по заранее объявленным в специальном документе (тендере) условиям на принципах конкуренции предложений от нескольких производителей с целью обеспечения наиболее выгодных условий сделки для ее организаторов

6. С учетом фактора времени различают:

- постоянные, сезонные, ступенчатые цены.

- Постоянная цена - цена, срок действия которой заранее не определен
- Сезонная цена - цена, срок действия которой определен периодом времени
- Ступенчатая цена - ряд последовательно снижающихся цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

7. Внутрифирменные цены.

Трансфертные цены

- цены, применяемые внутри фирмы, при реализации продукции между подразделениями фирмы, а также разных фирм, но входящих в одну ассоциацию
- являются разновидностью оптовой цены
- широко применяются в хозяйственном обороте международных корпораций
- объективной основой развития системы трансфертных цен служит развитие производственной кооперации

8. По условиям поставки и продажи различают виды цен:

- цена-нетто- цена на месте купли-продажи;
- цена-брутто (фактурная цена), определяется с учетом условий купли-продажи (вида и размера нетоварных налогов, наличия и уровня скидок, вида «франко» и условия страховки).

9. Мировые цены

- цены, по которым проводятся крупные экспортные и импортные операции, достаточно полно характеризующие состояние международной торговли конкретными товарами

На практике мировые цены определяются

- по одним товарам (обычно сырьевым) уровнем цен стран-экспортеров или импортеров,
- по другим товарам - ценами бирж, аукционов,
- по готовым изделиям - обычно ценами ведущих в мире производителей

Мировыми считаются цены, если соблюдаются следующие условия:

- это цены крупных экспортных или импортных сделок, совершаемых на ведущих по данному товару рынках;
- цены сделок, носящих регулярный характер;
- цены сделок, предусматривающих платежи в свободно конвертируемой валюте.
- это цены, складывающиеся на международных рынках
- в них не учитываются внутренние издержки на производство товара
- по мировым ценам осуществляются экспортные и импортные сделки на национальных и международных рынках.
- используются в сделках, платежи по которым ведутся в свободно конвертируемой валюте

К внешним ценам относятся: 1) базисная цена, 2) фактурная цена

базисная цена,

- используется для определенного сорта или качества товара
- может служить исходной величиной для определения цены фактически поставленного товара, когда его свойства отличаются от зафиксированных в контракте и ее согласовывают на переговорах между продавцом и покупателем

фактурная цена (цена купли-продажи)

- определяется условиями поставки, обусловленными в контракте - СИФ, ФОБ, ФОР, франко и др. = Incoterms

СИФ - стоимость, фрахт, страховка

- продавец обязан за свой счет зафрахтовать судно, оплатить стоимость перевозки и таможенные расходы, страховку груза до того момента, как груз пересечет линию борта судна при погрузке,
- покупатель берет на себя все расходы после пересечения товаром линии борта судна;

ФОБ - свободен на борту

- продавец оплачивает все транспортные, страховые и таможенные расходы до момента доставки товара на борт судна
- покупатель фрахтует судно, страхует груз;

ФОР - свободен на рельсах

- продавец за свой счет должен доставить на железнодорожную станцию и погрузить товар в железнодорожный вагон
- все остальные расходы несет покупатель;

Условия Инкотермс = цены

- англ. Incoterms, International commerce terms — международные правила по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли.
- определяют момент передачи прав собственности на товар, соответственно ответственность за товар и расходы
- на складе продавца или покупателя
- франко-порт - станция

Цена – франко

- оптовая цена, установленная с учетом возмещения транспортных расходов по доставке продукции заказчику
- транспортные расходы может нести 1) продавец и/или покупатель
- Термин «франко» = ит. franco - свободный, англ. Free = показывает, до какого пункта на пути продвижения товара от продавца к покупателю продавец возмещает транспортные расходы

Цены франко

Вид франко-цены	Затраты на производство и реализацию продукции
Франко-склад поставщика	Затраты на производство продукции и маркетинг
Франко-станция (пристань) отправления	Расходы на транспортировку товаров на станцию (пристань) отправления
Франко-вагон на станции (пристани) отправления	Расходы на погрузку и хранения продукции на станции (пристани) отправления
Франко-вагон на станции (пристани) назначения	Транспортный тариф от станции отправления до станции назначения
Франко-станция (пристань) назначения	Расходы на выгрузку и хранение продукции на станции (пристани) назначения
Франко-склад потребителя	Расходы на доставку продукции на склад потребителя

ФРАНКО

- применяется в международной торговле и перевозках и
- означает освобождение покупателя от расходов по доставке товаров в оговоренный пункт в связи с их включением в цену: "свободно у перевозчика" (франко-перевозчик), "свободно на борту", "свободно вдоль борта судна", "свободно с завода-изготовителя", франко-вагон и т.д

франко - свободные продажи

- продавец должен доставить товар в определенное место.
- несет все расходы по перевозке и страховке груза до места назначения, указываемого в цене (франко-завод поставщика, франко-станция отправления, франко-

В зависимости от вида отрасли или сектора национальной экономики различают отраслевые виды цен:

- цены на машиностроительную продукцию,
- цены в электроэнергетике,
- цены (тарифы) на транспорте (тарифы железнодорожного транспорта, тарифы автотранспорта и т. д.),
- тарифы на коммунальные услуги и т. д.

5. Ценовые скидки

Базисный, или установленный, уровень цены может быть скорректирован различными видами скидок (надбавок, наценок), среди которых наибольшее распространение получили следующие:

- скидка за оплату наличными;
- сезонные скидки за покупку вне сезона;
- скидка за количество или серийность при покупке товара в объеме, превышающем заранее определенный;

Ценовые скидки -2

- скидка за оборот (бонусная) по определенной шкале в зависимости от оборота, достигнутого в течение согласованного сторонами срока;
- дистрибьюторские и дилерские скидки постоянным посредникам по сбыту;
- скидка постоянным клиентам за "верность";
- скидка ("сконто") за предварительную оплату;

Ценовые скидки - 3

- специальная скидка на пробные партии и заказы;
- скидка за возврат ранее купленной у фирмы устаревшей модели (или скидки при обмене на модернизированную модель);
- скидка при продаже подержанных товаров;
- экспортная скидка иностранным покупателям сверх скидок, предоставляемых на внутреннем рынке;
- наценка за упаковку, тару;

Ценовые скидки - 4

- скидка за потери при усушке, утруске, сортировке, повышенное количество грязи (сухофрукты), потери жидких товаров при транспортировании, испарении (молоко в цистернах), трудноудаляемые остатки (мед), избыточное содержание влаги (в хлопке, шерсти);
- надбавка за индивидуальность заказа;
- надбавка за повышенное качество;
- надбавка за рассрочку платежа;
- надбавка за дополнительные услуги.

Все скидки можно сгруппировать

- Общая (простая) скидка
- Скидка за оборот (бонусная)
- Скидка за количество или серийность (прогрессивная)
- Дилерская скидка
- Специальные скидки
- Экспортные скидки
- Скрытые скидки
- Скидки за возврат

Общая (простая) скидка

- предоставляется с прейскурантной или со справочной цены товара,
- практикуется при заключении сделок на машины и оборудование, в частности, на стандартное.

Скидка за оборот (бонусная)

- предоставляется постоянным покупателям на основании специальной договоренности
- В контракте в этом случае устанавливается шкала скидок в зависимости от достигнутого оборота в течение определенного срока (обычно одного года), а также порядок выплаты сумм на основе этих скидок.
- Скидка за оборот (бонусная)
- предоставляется постоянным покупателям на основании специальной договоренности
- В контракте в этом случае устанавливается шкала скидок в зависимости от достигнутого оборота в течение определенного срока (обычно одного года), а также порядок выплаты сумм на основе этих скидок.

Скидка за количество или серийность (прогрессивная)

- предоставляется покупателю при условии покупки им заранее определенного увеличивающегося количества товара.
- Серийные заказы представляют большой интерес для производителей, так как при изготовлении машин одного и того же типа и размера снижаются их издержки производства.

Дилерская скидка

- предоставляется производителями своим постоянным представителям или посредникам по сбыту, в том числе и заграничным.
- широко распространена при продаже автомобилей, тракторов, некоторых видов стандартного оборудования. Дилерская скидка
- предоставляется производителями своим постоянным представителям или посредникам по сбыту, в том числе и заграничным.
- широко распространена при продаже автомобилей, тракторов, некоторых видов стандартного оборудования.

Специальные скидки

- предоставляются привилегированным покупателям, в заказах которых особо заинтересованы продавцы.
- К категории специальных скидок относятся скидки на пробные партии и заказы, имеющие целью заинтересовать покупателя, и скидки за длительность отношений, с помощью которых производители стремятся удержать постоянную клиентуру.

Экспортные скидки

- предоставляются продавцами при продаже товаров иностранным покупателям сверх тех скидок, которые действуют для покупателей внутреннего рынка
- цель - повысить конкурентоспособность того или иного товара на внешнем рынке.

Скрытые скидки

- предоставляются покупателям в виде скидок на фрахт, льготных или беспроцентных кредитов, путем оказания бесплатных услуг, предоставления бесплатных образцов.

Скидки за возврат

- скидка на ранее купленный товара у данной фирмы в размере 25-30% прейскурантной цены предоставляется покупателю при возврате им ранее купленного у данной фирмы товара устаревшего образца, устаревшей модели.
- Такие скидки применяются при продаже автомобилей, электрооборудования, подвижного состава, стандартного промышленного оборудования и др.
- Скидки при продаже подержанного оборудования составляют иногда до 50% первоначальной цены товара.

Проблема 6. Состав и структура цены

Различают

- «состав цены» - абсолютные показатели
- «структура цены» - относительные показатели

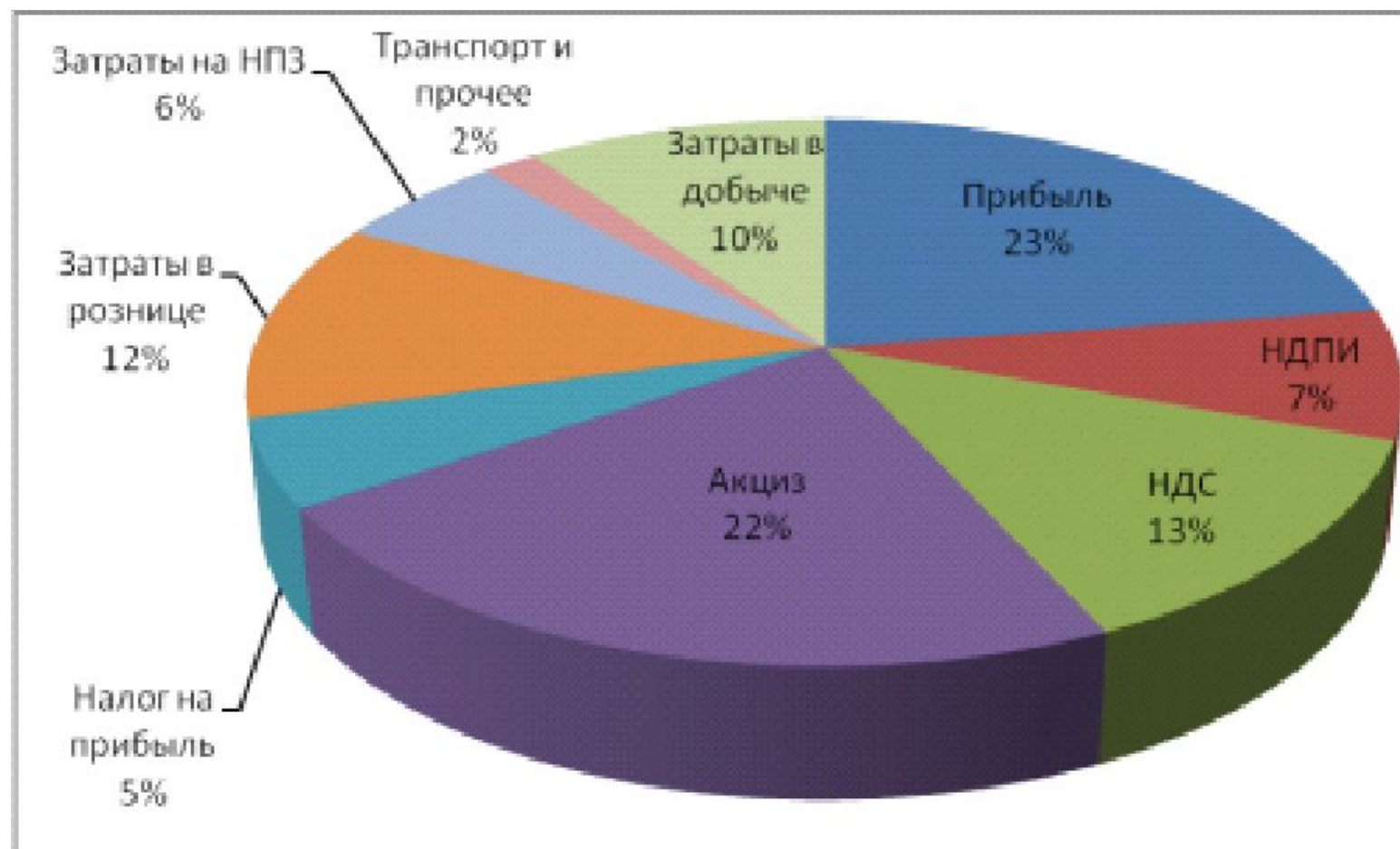
- Состав цены – абсолютные показатели - это ее составные элементы, выраженные абсолютными показателями (например, затраты и прибыли, выраженные в рублях).

- Структура цены - это ее отдельные элементы, выраженные в процентах, структура цены отражает удельный вес каждого элемента в цене товара.

Структура цены на моторное топливо



Структура цены одного литра бензина АИ-92



Традиционно в структуре цены выделяют

- себестоимость продукции;
- прибыль предприятия. Итого: оптовая цена предприятия без НДС;
- акциз по подакцизным товарам. Итого: оптовая цена предприятия без НДС;
- НДС. Итого: оптовая цена предприятия с НДС (покупная цена оптового посредника);
- снабженческо-сбытовая надбавка. Итого: продажная цена оптового посредника (покупная цена предприятия торговли);
- торговая надбавка. Итого: розничная цена.

Анализ структуры цены позволяет выделить в цене

- долю затрат на изготовление продукции, в том числе по видам затрат
- долю прибыли
- долю косвенных налогов
- долю прямых налогов
- выявить резервы для возможного снижения-повышения затрат в составе цены при сравнении с ценами конкурентов;
- возможности маневрирования с удельным весом прибыли в составе цены;
- предвидеть действия конкурентов

решение по результатам анализа

- вариант-1
- если удельный вес прибыли в составе цены незначителен
- предприятие не может максимально увеличить сбыт, чтобы снизить издержки на единицу продукции (что в итоге должно вести к увеличению прибыли)
- то в таком случае придется снять изделие с производства

- вариант-2
- удельный вес прибыли и налогов в составе цены высокий
- предприятие может проводить тактику последовательного снижения цен, тем самым вытесняя конкурентов и привлекая НОВЫХ КЛИЕНТОВ

- Если в составе цены высокими окажутся только налоги, следовательно, государство неправильно формирует налоговую политику в стране

ВЫВОД

- нельзя судить о конкурентоспособности продукции только по уровню цены или по ее соотношению с ценой конкурента, если не достигнута правильная внутренняя структура цены, наличие и обоснованность отдельных ее элементов

Схема формирования розничной цены

- Себестоимость продукции
- Прибыль предприятия
- Акциз (по подакцизным товарам)
- НДС
- Снабженческо-сбытовая надбавка
- Торговая надбавка
- Оптовая цена предприятия
- Отпускная цена предприятия без НДС
- Отпускная цена предприятия с НДС (покупная цена оптового посредника)
- Продажная цена оптового предприятия торговли
- Цена посредника - покупная цена
- Розничная цена

Контрольные вопросы

1. Как влияет на структуру розничной цепи изменение каналов движения товара от продавца к покупателю?
2. Почему цены фактических сделок обычно отличаются от прейскурантных цен?
3. Какие цены в условиях инфляции наиболее выгодны продавцу. а какие покупателю?
4. Чем объясняется взаимосвязь множества цен и их видов, действующих в экономике?
5. В чем заключается разница между твердыми и подвижными ценами, номинальными и ценами реальных сделок и контрактов?
6. По каким критериям можно классифицировать различные виды цен?
7. В чем различие понятий состав и структура цены?
8. Какие ценообразующие налоги вы знаете?
9. Перечислите основные статьи себестоимости как основы цены.
10. В чем экономическая сущность посреднических надбавок и торговых наценок?

