



ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ ГОРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

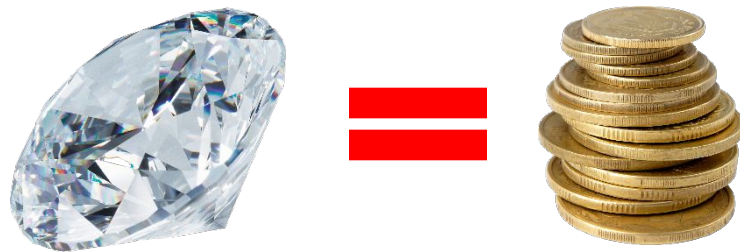
Вопросы темы 3.

- 1. Методы ценообразования**
- 2. Ценовая политика и виды цен**

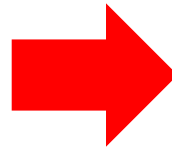
Вопрос 1. Методы ценообразования

Метод *“средние издержки плюс прибыль”* :

Наиболее часто применяется среди других методов



Определяется себестоимость единицы продукции



Устанавливается цена

Размеры цены варьируются в широких пределах в зависимости от вида товаров.

Методы ценообразования

Метод *“анализ безубыточности и обеспечения целевой прибыли”* :



Компания стремится установить цену, которая обеспечит ей желаемый объем прибыли



Желаемый объем прибыли

Методы ценообразования

Метод “установление цены на основе ощущаемой ценности товара”:



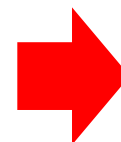
Методы ценообразования

Метод *“установление цены на основе уровня текущих цен”*:

Товар конкурентов



Цена
(товар конкурентов)



Компания



Цена
(на собственный товар)

Компания может назначить цену на уровне, выше или ниже уровня цен конкурентов в зависимости от типа рынка.

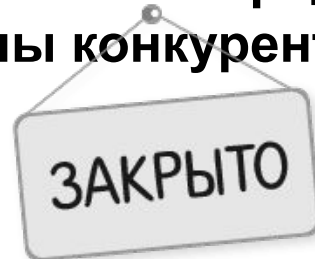
Методы ценообразования

Метод “установление цены на основе закрытых торгов”:

- Применим в случаях борьбы за подряды в ходе торгов.



Предполагаемые предложения
цены конкурентов



Назначенная цена компании

*(для получения подряда необходимо
назначить цену ниже цены конкурентов)*

Вопрос 2. Ценовая политика и виды цен

цен

Виды ценовой политики:

- Политика высоких цен



Высокая цена



(объемы производства продукции могут быть незначительными)

- Политика низки цен



Низкая цена

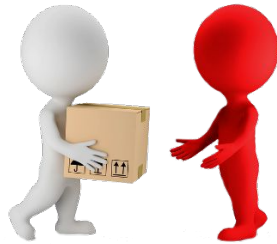


**Значительные
объемы
производства**

Ценовая политика и виды цен

Виды ценовой политики:

- Региональная ценовая политика



**Различные
цены**



- Временная ценовая политика



Цены, выше рыночных

Цены, ниже рыночных

Предприятия

Внутренние возможности

Внешние условия

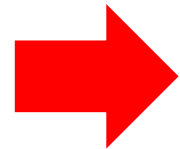
Ценовая политика и виды цен

Виды ценовой политики:

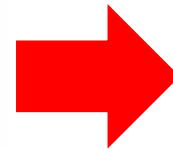
- Политика выравнивания цен



**Падения потребительского
спроса
(на один вид продукции)**



**Снижение
цен**



**Предприятие поднимет цены
на другой вид продукции**

Ценовая политика и виды цен

Виды цен:

- Сезонные цены – изменяющиеся в зависимости от времени года (на сельскохозяйственную продукцию, одежду, обувь).



- Цена демпинговая – в соответствии с антидемпинговым законом: экспортная цена, которая ниже, чем на внутреннем рынке (на 20% и более) или ниже мировой цены (на 8% и более).

- Цена единицы товара – цена, указанная на упаковке (продавцом).



Ценовая политика и виды цен

Виды цен:

- Цена закупочная – цена, по которой государство осуществляет приобретение товаров у производителей для государственных нужд *(в целях поддержания сельскохозяйственного производства)*.
- Цена контрактная – цена, фиксируемая в сделке по купле-продаже (контракте), в том числе при внешнеторговых операциях:
 - твердая цена, зафиксированная на определенном уровне в момент подписания контракта;
 - скользящая цена – изменяемая по согласованной схеме в течение периода действия контракта.
- Цена мировая – денежное выражение интернациональной стоимости единицы реализуемого на мировом рынке товара.



Ценовая политика и виды цен

Виды цен:



- Цена монопольная – цена, устанавливаемая на рынке монополистами с целью извлечения сверхприбыли.
- Цена общая – 1) цена на весь купленный товар, состоящий из различных компонентов, материалов или предметов разных сортов, размеров; 2) цена, включая все расходы.
- Цена оптовая – цена товара, продаваемого крупными партиями. Обычно оптовые цены ниже розничных цен.



Ценовая политика и виды цен

Виды цен:

- Цена поясная – цена, дифференцированная с учетом географического положения места сделки; цена одного и того же товара, характерная для ряда регионов.
- Цена прекращения производства – цена товара, при которой предприятие не покрывает свои затраты производства; она равна минимальным предельным издержкам.
- Цена престижная – высокая цена, ориентированная на покупателей, более обеспокоенных качеством товара, его уникальностью, чем ценой.



Ценовая политика и виды цен

Виды цен:

- Цена розничная – цена на товар, продаваемый в личное потребление в малых, единичных количествах; цена товара в розничной торговле.

- Цена справочная – цена являющаяся исходной для продавца и покупателя при определении контрактной цены, фиксируемой в документе о сделке.



- Цена уторговывания – цена, возникающая в результате переговоров, в которых покупатель стремится снизить первоначально назначенную продавцом цену.

Вопросы для самоконтроля знаний

1. Раскройте содержание методов ценообразования.
2. Виды ценовой политики.
3. Виды цен.



СПАСИБО ЗА ПРОСМОТР!

