

# *Понятие и виды цен*

---

1. Понятие цены
2. Функции цены
3. Виды цен

# *Определения цены*

---

**Цена – это денежное выражение стоимости товара**  
(затратный подход)

**Цена – есть форма выражения ценности благ,**  
**проявляющаяся в процессе их обмена**  
(рыночный подход)

**Цена - денежное выражение или величина ценности,**  
**которую потребитель готов отдать за товар, за**  
**право обладать им.**

---

# Модификации цен:

---

- тарифы за перевозку грузов и пассажиров
  - пошлина
  - сборы
  - гонорары
  - зарплата
  - проценты за кредит и т.д.
-

---

**Оферта – это предложение одному или нескольким лицам заключить договор на определенных заранее условиях. (ГК РФ)**

---

# *Функции цены*

---

- 1. Функция учета**
  - 2. Функция стимулирования**
  - 3. Функция сбалансирования спроса и предложения**
  - 4. Распределительная функция**
  - 5. Функция цены как средства рационального размещения производства**
-

**Функция учета** – показывает, во что обществу обходится удовлетворение потребностей в тех или иных товарах.

---

Цена определяет, сколько затрачено труда, сырья, материалов, комплектующих изделий и другого на производство продукта и характеризует эффективность использования труда.

Цена в учетной функции является базой для исчисления всех стоимостных показателей и используется для оценки эффективности производства.

Она является важнейшим инструментом внутрифирменного планирования и служит важным ориентиром при принятии хозяйственных решений.

---

**Функция стимулирования** – выражается в том, что цена оказывает поощрительное или сдерживающее воздействие на производство и потребление различных товаров.

---

Стимулирующее влияние цены на производство проявляется через величину заключенной в ней прибыли – чем выше прибыльность, тем выше у производителя стимулы для производства товара.

При практической реализации цены способствуют или препятствуют увеличению производства и потребления тех или иных товаров. Стимулирование реализуется посредством повышения уровня прибыли в цене, применения скидок и надбавок к ней.

---

**Функция сбалансирования спроса и предложения** – реализуется через связь между спросом и предложением, производством и потреблением.

---

Цена служит индикатором о наличии диспропорций между спросом и предложением и является гибким инструментом для достижения соответствия между ними. При нарушении соотношения равновесие достигается либо с помощью увеличения (сокращения) предложения, либо за счет изменения цены или при одновременном изменении обоих параметров («ножницы Маршалла»).

Производители цены должны заинтересовывать в расширении номенклатуры и повышении качества продукта, пользующегося спросом у потребителей.

---



**Распределительная функция** – базируется на отклонении цены товара от их стоимости под воздействием различных факторов.

---

Реализация функции осуществляется путем участия цен в распределении и перераспределении национального дохода между отраслями экономики, регионами, секторами экономики, формами собственности, социальными группами общества.

Реализация распределительной функции цены позволяет решать социальные задачи. Высокие розничные цены на предметы роскоши способствуют перераспределению денежных доходов с помощью бюджета в социальные фонды.

---

## **Функция цены как средства рационального размещения производства**

---

проявляется в том, что использование механизма цен позволяет осуществлять переток капитала в секторы экономики, сферы и виды производства, обеспечивающие более высокую рентабельность деятельности.

Это перераспределение капиталов осуществляется под воздействием конкуренции, законов спроса и предложения. Сами предприятия и фирмы определяют для себя наиболее целесообразные и перспективные отрасли, сферы экономики, виды деятельности для вложения капитала.

---

# ***1. По отраслям и сферам обслуживания ЭКОНОМИКИ:***

---

- 1) оптовые цены на продукцию промышленности;**
  - 2) закупочные цены на продукцию сельского хозяйства;**
  - 3) цены на строительную продукцию (сметная стоимость объекта или усредненная сметная стоимость единицы типового объекта, например, 1 кв. м. жилой площади);**
  - 4) тарифы грузового и пассажирского транспорта;**
  - 5) цены на потребительские товары;**
  - 6) тарифы на услуги;**
  - 7) внешнеторговые цены:**
    - экспортные цены;**
    - импортные цены (устанавливаются на базе таможенной стоимости импортного товара с учетом таможенных пошлин, валютного курса, акциза и НДС, расходов на реализацию).**
-

## ***II. По степени участия государства в ценообразовании:***

---

1. ***Рыночные цены*** – складываются в процессе взаимоотношения субъектов ценообразования на рынке под влиянием конъюнктуры:

- свободные - зависят от соотношения спроса и предложения на рынке;

- монопольные;

- демпинговые.

2. ***Регулируемые цены*** – складываются на рынке в процессе прямого государственного воздействия:

- фиксированные;

- предельные.

---

### ***III. По стадиям ценообразования:***

---

- 1) оптовые цены изготовителя;**
  - 2) отпускные оптовые цены;**
  - 3) оптовые цены закупки;**
  - 4) розничные цены.**
-

# Структура оптовой отпускной цены организации

---

<b>Расходы, связанные с производством и реализацией</b>	<b>Прибыль предприятия изготовителя</b>	<b>Акциз (по подакцизным товарам)</b>	<b>НДС</b>
Оптовая цена предприятия без НДС (цена производителя)			
Отпускная цена предприятия без НДС			
Отпускная цена предприятия с НДС (покупная цена оптового посредника)			

---

# Структура цены закупки

---

Отпускная цена предприятия с учетом НДС	Снабженческо-сбытовая надбавка		
	Издержки посредника	Прибыль посредника	НДС посредника
Цена закупки			

---

# Структура розничной цены

---

Цена закупки	Торговая наценка		
	Издержки торговли	Прибыль торговли	НДС торговли
Розничная цена			

---



# *Порядок формирования цен:*

---

1. Оптовая цена изготовителя = Себестоимость производства и реализации  
+ Прибыль производителя.

2. Оптовая отпускная цена = Оптовая цена изготовителя + Косвенные  
налоги (акциз, НДС).

3. Оптовая цена закупки = Оптовая отпускная цена + Посредническая  
надбавка.

Посредническая надбавка = Издержки посредника + Прибыль посредника  
+ НДС.

4. Розничная цена = Оптовая цена закупки + Торговая надбавка.

Торговая надбавка = Издержки торговли + Прибыль торговли + НДС.

---

## ***IV. По транспортной составляющей***

---

<b>Цена товара на складе поставщика (продавца)</b>	<b>Расходы на доставку товара до станции отправления</b>	<b>Расходы на погрузку товара в вагон на станции отправления</b>	<b>Расходы на транспортировку товара до станции назначения</b>	<b>Расходы на выгрузку товара из вагона на станции назначения</b>	<b>Расходы на доставку товара от станции назначения до местонахождения покупателя</b>
Франко-склад поставщика					
Франко-станция отправления					
Франко-вагон станция отправления					
Франко-вагон станция назначения					
Франко-станция назначения					
Франко-склад покупателя					

---

# ***V. По характеру ценовой информации:***

---

***Аукционные цены*** – это цена на уникальный или редкий товар, который намного выше рыночной цены, но все таки зависит от личностных качеств ведущего аукциона.

***Биржевые (биржевые котировки)*** – это цена, по которой заключается оптовая сделка купли-продажи. Биржевая цена публикуется в специальных бюллетенях.

***Цены фактических сделок*** - цена купли-продажи продукции на внутреннем или внешнем рынке, зафиксированная сторонами в договоре.

***Справочные цены*** - отражают средний уровень цен по сделкам, совершенным в предшествующем периоде. Необходимы для проведения переговоров по закупкам

***Ценовые индексы*** - это информационные показатели динамики цен за определенный период, которые, в свою очередь, подразделяются на ценовые индивидуальные индексы и ценовые сводные индексы.

---

# ***VI. В зависимости от времени действия:***

---

- 1) ***долговременные цены*** (не изменяются на протяжении длительного периода);
  - 2) ***текущие цены*** (могут изменяться в рамках одного контракта, отражают конъюнктуру рынка);
  - 3) ***скользящие или падающие цены*** (постепенно снижаются по мере насыщения рынка) (устанавливается на определенную дату, соответственно может меняться в зависимости от инфляции, уровня котировки).
  - 4) ***гибкие цены*** (быстро реагируют на изменение спроса и предложения, например при продаже скоропортящихся продуктов в конце дня цены ниже);
  - 5) ***сезонные цены*** (действуют в определенный период времени, например. На путевки, туристское снаряжение).
-

# Расчет скользящей цены

---

$$P_1 = \frac{P_0}{100\%} \times \left( A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{b_1}{b_0} + C \right),$$

где  $P_1$  - цена товара на момент исполнения договора;

$P_0$  - базисная цена товара на момент заключения договора;

$A$  - доля в базисной цене материальных затрат;

$B$  - доля в базисной цене расходов на заработную плату ( $A$  и  $B$  представляют собой скользящую часть цены);

$C$  - неизменная часть цены,  $C = 1 - (A + B)$ ;

$a_1$  - цена материалов на период скольжения;

$a_0$  - базисная цена материалов;

$b_1$  - ставки заработной платы на период скольжения;

$b_0$  - базисные ставки заработной платы.

---