



Цена и ценообразование

Понятие цена

- Цена-есть денежное выражение чего-либо
- Заработная плата-цена труда
- Проезд в общественном транспорте-цена услуги
- Покупка чего-либо-цена товара

Правильный ценник- цена успеха



Основные виды цен:

Оптовые цены
Розничные цены

Отпускные цены
Свободные цены



**Правильный расчёт цены продукции-это
залог успеха!**



Структура розничной цены

Себестоимость	Прибыль	Акциз	НДС	Снабженческо -сбытовые надбавки	Торговая надбавка	
Оптовая цена предприятия без НДС						
Отпускная цена предприятия без НДС						
Отпускная цена предприятия с НДС						
Продажная цена оптового посредника						
Розничная цена						

Как правильно выбрать цену товара (услуги)?

- *По каким признакам классифицируются цена товара (услуги)?*
- *Какие факторы необходимо учитывать при выборе метода ценообразования?*
- *Какие существуют методы ценообразования?*



Методика ценообразования — совокупность правил построения цены, отражающих специфику отраслей, производств, продуктов

- **Ценовые методы** - методы формирования цен на товары и услуги в рамках принятой ценовой стратегии.



Система методов ценообразования:

- **Расчетные методы ценообразования** — методы, базирующиеся главным образом на учете внутрипроизводственных условий фирмы



Система методов ценообразования:

- **Затратные методы** — разновидность расчетных ценовых методов, в основе которых лежит учет производственных затрат в той или иной фирме



Система методов ценообразования:

- **Ценовой метод полных издержек** - метод формирования цен на основе всех затрат, которые вне зависимости от происхождения списываются на единицу того или иного изделия



Этапы ценообразования:

- определение влияния внешних факторов на цену;
- оценка издержек;
- анализ товаров и цен конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- установление окончательной цены с учетом рыночной корректировки.



Ценообразование



СХЕМА. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ

Существуют три основных подхода к ценообразованию

финансовый

насколько высокими должны быть цены, чтобы покрыть все издержки?

маркетинговый

насколько низкими должны быть цены, чтобы выполнить план по продажам?

Результат: ценообразование является результатом компромисса, носит тактический характер и преследует краткосрочные цели

экономический

оптимальная цена должна учитывать сочетание спроса и предложения

СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

СТРАТЕГИЯ
КОНКУРЕНТНОГО
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

СТРАТЕГИЯ
ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

СТРАТЕГИЯ
ПРЕМИАЛЬНОГО
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

СТРАТЕГИЯ
ЦЕНОВОГО
ПРОРЫВА

НЕЙТРАЛЬНАЯ
СТРАТЕГИЯ
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

СТРАТЕГИЯ
ЦЕНОВОЙ
ДИСКРИМИНАЦИИ

СТРАТЕГИЯ
ГЕОГРАФИЧЕСКОГО
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Вопросы для проверки

