Функции и виды цен.

В любой экономической системе цена является регулятором отношений экономических субъектов, и она выполняет ряд функций, таких как:

1. Измерительная функция.
2. Регулирующая функция.
3. Стимулирующая функция.
4. Ориентирующая функция.

1. Измерительная функция, т.е. с помощью цен измеряются относительные ценности ресурсов и товаров, результаты коммерческой деятельности фирмы.

2. Регулирующая функция – проявляется в движении, распределении ресурсов и товаров и услуг между экономическими субъектами.

3. Стимулирующая функция – проявляется в увеличении объема производства и увеличении объема потребления. При увеличении объема потребления цена растет, а при уменьшении объема потреблении цена падает.

4. Ориентирующая функция – выражается в том, что отражает изменения спроса на те или иные товары в связи с изменением потребности и сигнализирует об этом производителям, чтобы они оперативно изменяли объем и структуру производства.

В коммерческой практике существует множество видов цен. Это обусловлено особенностями отношений продавца и покупателя. Для стоимостной оценки результатов сделок и затрат используют различные виды цен. Несмотря на множество цен, действующих на рынке, все они связаны между собой. И если вносится изменение в уровень одной цены, то это изменение влияет на уровень других цен. В зависимости от того, какой признак взят для классификации, все виды цен подразделяются на различные группы:

I. По характеру обслуживания оборота цены делятся на оптовые цены и розничные цены.

1. Оптовые цены распространяются на покупки и продажи. Оптовой ценой считается цена, по которой предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям и обычно реализуется оптом или крупными партиями. К числу оптовых цен относятся, прежде всего, закупочные цены, по которым сельскохозяйственные производители реализуют свою продукцию. Отличие закупочной цены отличается от других видов цен тем, что в ее состав не включается НДС и акцизы. К оптовым ценам относятся отпускные цены на продукцию производственно-технического назначения, товары народного потребления. В международной практике торговые сделки представляют собой оптовые операции. К оптовым ценам относятся биржевые цены.

2. Розничные цены – это цены продажи индивидуальному или мелкооптовому потребителю и населению включая НДС.

А) Отпускные цены на предприятиях общественного питания.

Б) Цены на услуги населению.

В) Тарифно-грузовые и пассажирские перевозки.

II. Цены подразделяются в зависимости от государственного воздействия и регулирования и степени конкуренции на рынке.

Различаются цены свободные, т.е. рыночные, и регулируемые.

1. Свободные цены – это цены, устанавливаемые производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения на данном рынке. К свободным ценам относятся: цена спроса, цена предложения и цена производства.

А) Цена спроса – это цена, которая складывается на рынке покупателя.

Б) Цена предложения – это цена, которая указывается в официальном предложении продавца (без скидок) (оферта).

В) цена производства – цена, определяемая на основе издержек производства с добавлением средней прибыли на весь авансируемый капитал.

2. Регулируемые цены – это цены, устанавливаемые соответственными органами управления РФ или органами местного самоуправления.

Регулируемые цены делятся на рекомендуемые, лимитные, залоговые и пороговые(т.е. защитные).

А)Рекомендуемые цены делятся на предельные и фиксированные.

Предельные цены – это цены, выше которых предприятия не могут устанавливать цену на свою продукцию или услуги.

Фиксированная цена – это цена, которая устанавливается на определенном уровне, но может меняться только по решению того органа или субъекта, который их утвердил.

Ш. Цены делятся по способу установления фиксации и делятся на твердые цены подвижные цены и цены скользящие.

А) Твердые цены – это постоянные цены, которые устанавливаются в момент подписания договора и не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному договору, соглашению или контракту. В этом договоре прописывается что «цена твердая – изменению не подлежит». Твердые цены применяются в сделках с немедленной поставкой, с поставкой в течение короткого срока и при длительных сроках поставки.

Б) Подвижная цена – это цена, которая фиксирована в момент заключения договора, но может быть пересмотрена в силу изменения рыночной цены на этот товар или услугу. В договоре должна быть оговорка «о повышении или понижении цены». Также в договоре может быть оговорено, что в случае отклонения рыночной цены от контрактной от 2 до 5% - цена не меняется.

В) Скользящая цена – цена исчисляемая в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменения в издержках производства за период времени, необходимый для изготовления этой продукции. Основной фактор изменения цены – инфляция. Скользящая цена также используется в международной торговле.

IV. Цены различаются по способу получения информации. Существуют Публикуемые и расчетные цены.

А) Публикуемые цены – это цены, которые сообщаются из специальных источников информации. К публикуемым ценам относятся справочные цены, прейскурантные цены, биржевые котировки, цены аукционов и цены торгов.

1.Справочные цены могут быть номинальными. Публикуются в различных печатных изданиях. Номинальные цены применяются в качестве базы при заключении сделок. Начисление скидок и надбавок производится с номинальной цены. Номинальную цену также называют базовой или базисной ценой.

Расчетные цены применяются в договорах или контрактах на нестандартное оборудование, которое производится по индивидуальным заказам. Цены на такое оборудование рассчитываются и обосновываются поставщиком для каждого заказа с учетом технических и коммерческих условий.

V. Цены различаются в зависимости от вида рынка на цены товарных аукционов, биржевых котировок и цены торгов.

А) Цены товарных аукционов. Аукцион – это торги, специализирующиеся на сбыте определенных товаров. Проводятся 1 или 2 раза в год. Цены аукционов – это цена публичной продажи по максимально предложенному уровню на предварительно осмотренную покупателем партию товаров. Цены на аукционах устанавливаются в результате изменения соотношений между спросом и предложением. Особенностью аукциона является наличие многих покупателей и одного или нескольких продавцов. Аукционная цена может отличаться от рыночной и быть намного выше ее. Цены аукциона используются на продукцию лесного, сельскохозяйственного, торговлю мехом, драгоценными камнями и металлами, предметами старины и искусства.

Б) Биржевые котировки – это специально организованные, в отличие от аукционов, постоянно действующего рынка массовых качественно однородных товаров. Биржевые котировки – это цена реальных контрактов, которые заключаются на реализацию соответствующих товаров на этих биржах. Уровни цен аукционов и биржевых котировок публикуются в специальных биллютенях, выпускаемых биржевыми и аукционными комитетами.

В) Цена торгов – это цены особой формы специализированной торговли, которая основана на выдачу заказов на поставку товаров или получение подрядов по заранее объявленным в специальном документе (тендере) условиям. Тендер предполагает привлечение к определенному сроку на принципах конкуренции предложений от нескольких производителей с целью обеспечения наиболее выгодных условий сделки для ее организатора.

VI. Цены различаются в зависимости от временного фактора на постоянные, сезонные и ступенчатые.

А) Постоянные цены – цена, срок действия которой заранее не определен.

Б) Сезонная цена – срок действия которой определен каким-то определенным временем.

В)Ступенчатая цена – ряд последовательно снижающих цен на продукции в заранее обусловленные моменты времени.

VII. Внутрифирменные цены. СК внутрифирменным ценам относятся трансфертные цены – это цены, применяемые внутри фирмы при реализации продукции между подразделениями данного предприятия. Это разновидность оптовых цен. Целью трансфертного ценообразования является влиять на показатели работы каждого подразделения, занятого изготовлением продукции. Трансфертные цены устанавливаются на готовые изделия, полуфабрикаты и сырье.

VIII. Цены различаются по условиям поставки и продажи.

Цена нетто и цена брутто.

Цена нетто – цена на месте купли-продажи.

Цена брутто определяется с учетом условий купли-продажи, но учитывается наличие и уровень скидок вид-франко и условий страховки.

Вид-франко указывает на место передачи груза от поставщика к потребителю.

# Пост. ФППЗИ ФВСО ФВСН ФТС ФПС Потреб.

Цена нетто и цена брутто.

Цена нетто – цена на месте купли-продажи.

Цена брутто определяется с учетом условий купли-продажи, но учитывается наличие и уровень скидок вид-франко и условий страховки.

1. Франко-погрузочная площадка завода-изготовителя.

2. Франко-вагон-станция отправления.

3.Франко-вагон –станция назначения.

4.Франко-транспортное средство.

5. Франко-приобъектный склад.

Состав цены.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| себестоимость | Прибыль предприятия | Акцизы (по подакцизным товарам) | НДС | Снабженческо-сбытовые надбавки | Торговая надбавка |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| Оптовая цена без НДС |

 Отпускная цена без НДС |

 Отпускная цена с НДС. Покупная цена оптового посредника. |

 Продажная цена оптового посредника |

 Розничная цена |

Любая цена включает в себя определенные элементы и в зависимости от вида цены состав элементов меняется. Соотношение отдельных элементов цены выраженное в %, представляет собой структуру цены.

Стоимость в составе цены.

Бизнес-план – план работы фирмы.

План маркетинга – анализ товара, спроса и предложения.

Проводя маркетинговое исследование предприятия-изготовителя в соответствии с приказом Минэкономики России от 01.10.1997 г. должны сначала определить уровень цены, по которой они смогут реализовать свой товар, а затем сопоставить его с затратами на производство.

Для предприятия основным по значимости элементом цены товара является его себестоимость. Себестоимость – это выраженные в денежной форме затраты на производство и реализацию продукции. В РФ для всех субъектов рынка предусмотрен единый порядок включения затрат в состав себестоимости выпускаемых товаров или оказания услуг. Этот порядок регламентируется «положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли». В утвержденном постановлении правительства №552 с последующими изменениями и дополнениями. Согласно этому положению себестоимость продукции состоит из следующих групп затрат по экономическим элементам.

Себестоимость подразделяется на материальные затраты, затраты по оплате труда, отчисления на соцнужды, на амортизацию и прочие затраты.

По калькуляционным расходам статья себестоимости делится на 2 группы: прямые затраты и накладные расходы.

Прямые затраты распространяются на:

1. стоимость материалов.
2. стоимость эксплуатации машин
3. зарплату рабочих
4. прочие прямые затраты.

Накладные расходы делятся на 4 группы:

1. административно-хозяйственные накладные расходы – это зарплата +начисления (единый социальный налог). Административно-хозяйственный персонал. Расходы на факс, телефон, командировки и т.д.
2. расходы по обслуживанию работников строительства – медобслуживание, буфет, военизированная охрана, начисления на зарплату рабочих и т.д.
3. по организации производства работ.
4. прочие накладные расходы.

Материальные затраты.

Сюда входит стоимость приобретаемых материалов, деталей, конструкций, топлива, энергий, пара, воды и т.д. В материальные затраты входит стоимость потерь от недостачи поступивших материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли. Все материалы фиксируются без НДС. В этой статье не учитываются возвратные отходы.

Под возвратными отходами производства подразумеваются остатки сырья и материалов и других видов материальных ресурсов, образовавшихся в процессе производства продукции и утративший полностью или частично свои потребительские качества.

Затраты на оплату труда.

В эти затраты включаются:

1. зарплата за фактически выполненную работу, которая рассчитывается исходя из сдельных расценок тарифных ставок и должностных окладов в соответствии с принятыми формами и системами оплаты труда.
2. зарплата включается в стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты.
3. выплаты стимулирующего характера – премии, натуральные премии, вознаграждения и т.д.
4. выплаты компенсирующего характера, связанного с режимом работы и условий труда – вредные и особо вредные работы, тяжелые и особо тяжелые работы, совмещение работ, сверхурочные работы и т.д.
5. стоимость бесплатно представляемых работниками в соответствии с действующим законодательством оплаты коммунальных услуг, оплаты питания и т.д.