**Федеральное агентство по образованию**

**Государственное образовательное учреждение**

**высшего профессионального образования**

**«КУЗБАССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ**

**УНИВЕРСИТЕТ»**

**Кафедра финансов и кредита**

**Контрольная работа**

**по дисциплине «Ценообразование»**

**на тему:**

***«ОПТОВЫЕ И РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ»***

**Вариант № 25**

**Выполнила:**

**Проверил (а):**

**Кемерово 2011**

## Содержание

* 1. Оптовые и розничные цены……………………….………………………...3
  2. Оптовые цены………………….………………………………………….4
  3. Розничные цены………………………………………………………..….7
  4. Задача…………………………………………………………………………9

Список используемой литературы…………………………………………...11

**1. Оптовые и розничные цены**

Поскольку цена обслуживает оборот по реализации и/или приобретению товаров, то соответственно в цене в одинаковой мере должны быть учтены интересы и производителя, и потребителя продукции, что, в свою очередь, зависит от того, где, когда и при каких условиях совершается сделка (покупка-реализация).

Для стоимостной оценки результатов сделки и затрат используются различные виды цен. И отечественный, и мировой опыт показывает, что используется множество видов цен, связанных с особенностями приобретаемых (сырье, полуфабрикаты, комплектующие изделия и т.д.) и продаваемых товаров;

Несмотря на множество цен, действующих на рынке, они между собой взаимосвязаны. Стоит только внести изменения в уровень одной цены, как эти изменения обнаруживаются в уровнях других цен.

Это объясняется тем, что, во-первых, существует единый процесс формирования затрат на производство; во-вторых, все субъекты рынка взаимосвязаны, между собой; в-третьих, имеет место тесная взаимозависимость всех элементов рыночного хозяйственного механизма.

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

По характеру обслуживаемого оборота различают следующие виды цен:

1. Оптовые цены;

2. Цены на сроительную продуцию;

3. Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию;

4. Тарифы грузового и пассажирского транспорта;

5. Розичные цены;

6. Тарифы на коммунальные и бытовые услуги;

7. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Теперь рассмотрим более подробно оптовые и розничные цены.

* 1. **Оптовые цены**

Оптовые цены – цены, по которым реализуется и закупается продукция предприятий, фирм и организаций независимо от форм собственности в порядке оптового оборота. Продукция продается и покупается оптовыми партиями. В этом принципиальное отличие оптовых цен в условиях перехода к рыночным отношениям.

В свою очередь оптовые цены подразделяются на два подвида:

оптовые цены предприятия (отпускные цены);

оптовые цены промышленности.

**Оптовая цена предприятия (отпускная цена)** – цена изготовителя продукции, по которой предприятие реализует производственную продукцию оптово-сбытовым организациям или другим предприятиям. В условиях перехода к рынку эти цены призваны обеспечивать возможность дальнейшей хозяйственной деятельности предприятиям и организациям. Другими словами, реализуя свою продукцию по оптовым ценам, предприятия или фирмы должны возместить свои издержки производства и реализации и получить такой размер прибыли, который позволил бы им выжить в условиях рынка. Прибыль является важнейшим элементом цены.

Получение прибыли главный побудительный мотив любой формы предпринимательства. В условиях рыночной экономики и конкуренции существует объективная тенденция получения максимальной прибыли.

Необходимый размер прибыли для применения на предприятии (фирмы) определяется потребностями его развития и не может быть меньше минимально допустимого уровня, обеспечивающего нормальный процесс воспроизводства. В противном случае в условиях жесткой конкуренции предприятие может разориться и стать банкротом.

Если в плановой экономике допустимо существование низкорентабильных и не рентабильных предприятий (а их в дореформенный период было около 15 % общего числа), живущих за счет дотаций из бюджета, то в рыночных условиях этого практически не может быть за редким исключением, когда государство в целях поддержания приоритетных отраслей и производств вынуждено выделять дотации предприятиям этих отраслей.

В условиях рынка в отличие от плановой экономики никаких нормативов прибыли, рентабельности сверху не устанавливается, за исключением продукции отраслей предприятий монополистов, над которыми осуществляет регулирование цен государство.

Во всех остальных случаях норма прибыли формируется на рынке в результате конкуренции товаропроизводителей, она может меняться и фактически меняется под воздействием многих коньюктурных факторов. Предприятия стремятся максимизировать размер прибыли. Они производят оценку качества товара, издержек производства и реализации применительно к разным условиям реализации цен и выбирают такую цену, которая может обеспечить возмещение затрат и максимально возможную прибыль.

Однако полную гарантию предприятиям (фирме) в том, что она получит запланированный размер прибыли никто дать не может, так как коммерческие успехи в действительности зависят от многих рыночных факторов, предугадать действия которых весьма сложно, тем более что многие из них являются довольно подвижными. Поэтому конечный экономический результат деятельности предприятия может оказаться как положительным (прибыль), так и отрицательным (убыток).

На основе оптовых цен предприятий (отпускных цен) производится планирование, анализ и расчет стоимости показателей работы предприятий (фирм). Оптовая (отпускная) цена предприятия состоит из себестоимости (издержек производства и реализации), прибыли, акциза (по подакцизным товарам) и НДС.

Цена изготовителя продукции обращена к производству, тесно связана с ним.

Разновидностью оптовой цены предприятия-изготовителя является трансфертная цена. Трансфертная цена применяется при совершении коммерческих операций между подразделениями одной и той же фирмы или предприятия. Также может использоваться как в отношении готовых изделий, полуфабрикатов, сырья так и в отношении услуг, в том числе управленческих платежей и процентов за кредит. Использование трансфертных цен может оказывать существенное влияние на конкурентоспособность фирмы на рынке. Пониженные трансфертные цены иногда применяются также для уменьшения таможенной пошлины и др. Однако это противоречит антимонопольному законодательству и может быть наказуемо. В последние годы трансфертные цены получают большое распространение, поскольку внутрифирменная торговля становятся все более важным элементом международной торговли.

**Оптовые цены промышленности** – цены, по которым предприятия и организации потребители оплачивают продукцию оптово-сбытовым и снабженческим организациям.

Оптовая цена промышленности помимо оптовой (отпускной) цены включает в себя снабженческо-сбытовую (оптовую) наценку или скидку и НДС. Снабженческо-сбытовая (оптовая) наценка или скидка — это цена на услугу по снабжению и сбыту; как любая цена она должна компенсировать издержки снабженческо-сбытовых или оптовых организаций и обеспечивать им прибыль.

Оптовые (отпускные) цены промышленности теснее связаны с оптовой торговлей, в то время как оптовые цены предприятия более тяготеют к производству.

Разновидностью оптовой цены промышленности является цена биржевого товара (или биржевых сделок). Эта цена формируется на базе биржевой котировки и надбавок или скидок в зависимости от качества товаров и расстояния товара от места поставки предусмотренного биржевым контрактом.

* 1. **Розничные цены**

***Цена розничная* –** цена, по которой товар реализуется через розничную торговую сеть населению, предприятиям и организациям. Они являются конечными и по этим ценам товары выбывают из сферы обращения и потребляются в домашнем хозяйстве или в производстве.

Розничные цены включают оптовые цены, затраты и прибыль торговых организаций. Если товар поступает в торговые организации непосредственно от производителя, то розничная цена состоит из оптовой цены производителя и торговой наценки. Если канал движения товара от производителя к конечному потребителю проходит через снабженческо-сбытовые организации, то она складывайся из цены оптовой торговли и розничной торговой наценки. По розничным ценам организации розничной торговли и продавцы на свободном рынке реализуют товары конечному потребителю – населению. Особой разновидностью розничных цен являются цены комиссионной и аукционной торговли.

В условиях прозрачности границ розничные цены нуждаются в координации со стороны отдельных государств с целью защиты локальных товарных рынков от необоснованного товародвижения.

Договорные цены устанавливаются в договоре между продавцом и покупателем по согласованию сторон, когда такой договор заключается между субъектами различного гражданства, а платежи выполняются в иностранной валюте, он называется контрактом, а цены, указанные в нем, – контрактными. Договорные (контрактные) цены еще называются ценами купли-продажи (ценами реализации, рыночными ценами), они определяются условиями поставки товара.

Цена, зафиксированная в контракте в момент его заключения, либо в течение срока действия контракта, либо к моменту исполнения контракта. По способу фиксации контрактные цены бывают:

1. твердыми (устанавливаются в момент подписания контракта и не меняются в течении срока действия контракта;
2. подвижными (в контракте предусматривается оговорка о приведении цены контрактной в соответствие реальными рыночными ценами);
3. скользящими (предусматривается изменение цены в момент исполнения контракта).

Ориентиром при установлении контрактной цепы являются цены публикуемые и цены расчетные.

Цена с *последующей фиксацией* указывается в контракте на определённую календарную дату. Если товар поступает к покупателю не позднее указанной даты, то проставленная в контракте цена не меняется. В противном случае к поставщику товара предъявляются определенные санкции, которые обязательно должны быть оговорены в контракте.

*Цена контрактная скользящая***.** Оптовая цена, уровень которой изменяется во времени от момента подписания контракта к сроку его исполнения. Цена состоит из двух частей: базовой и переменной. Контрактом устанавливается базовая цена на момент его подписания и правила формирования переменной части цены. Скользящие цены применяются в случае:

1. контракта с длительным сроком поставки, в течение которого изменяется ситуация на рынке;
2. контракта на поставку товара с длительным сроком изготовления, в течение которого могут измениться издержки производства. Базовая цена представляется в контракте конкретным размером и структурой по элементам. Возможна оговорка об элементах цены, изменение которых допускается.

*Цена контрактная твердая.* Цена, зафиксированная в контракте в момент его подписания и не изменяющаяся по времени исполнения контракта. Имеет указание на валюту платежа.

**2. ЗАДАЧА**

Рассчитать отпускные цены на изделия А и Б без косвенных налогов Плановая общая сумма косвенных затрат составляет 47 000 руб. Косвенные затраты распределяются пропорционально прямым затратам.

Исходные данные:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Плановый выпуск изделий, шт. | | Плановые прямые затраты на 1 изделие, руб. | | Плановая рентабельность изделий, % | |
| А | Б | А | Б | А | Б |
| 171 | 155 | 7 | 19 | 8 | 6 |

РЕШЕНИЕ:

1. Опускная цена без косвенных налогов рассчитывается по формуле:

Ц = С + П,

где С – плановая себестоимость единицы продукции, руб.;

П – плановая прибыль на единицу продукции, руб.

2. Сначала найдем плановую себестоимость единицы продукции. Она определяется по формуле:

С = ЗП + ЗК

где ЗП – плановые прямые затраты на единицу продукции, руб.;

ЗК – плановые косвенные затраты на единицу продукции, руб.

В моей задаче ЗП(А) = 7 руб., ЗП(Б) = 19 руб.

3. Найдем ЗК.

ЗК = К \* Б,

где К – коэффициент распределения;

Б – плановые прямые затраты на одно изделие каждого вида.

Для распределения общей суммы косвенных затрат по изделиям рассчитаем коэффициент распределения.

К = ƩЗК / ƩБ,

где ƩЗК – плановая общая сумма косвенные затрат, руб.;

ƩБ – общая плановая сумма прямых затрат на весь объем продукции.

ƩЗК = 47000 руб. (из условия)

ƩБ = 171 \* 7 + 155 \* 19 = 4142 руб.

К = 47000 / 4142 = 11,3

ЗК(А) = 11,3 \* 7 руб. = 79,1 руб.

ЗК(Б) = 11,3 \* 19 руб. = 214,7 руб.

Найдем плановую себестоимость продукции каждого вида:

С(А) = 7 руб. + 79,1 руб. = 86,1 руб.

С(Б) = 19 руб. + 214,7 руб. = 233,7 руб.

4. Найдем плановую прибыль на единицу продукции. Прибыль в цене определяется на основе рассчитанной себестоимости и заданной рентабельности изделий. Рентабельность рассчитывается по формуле:

Р = П / С

Из этой формулы:

П = Р \* С

П(А) = 8% \* 86,1 руб. = 6,89 руб.

П(Б) = 6% \* 233,7 руб. = 14,02 руб.

Ц(А) = 86,1 руб. + 6,89 руб. = 92,99 руб.

Ц(Б) = 233,7 руб. + 14,02 руб. = 247,72 руб.

Ответ:

Опускная цена без косвенных налогов на изделие А составляет 92,99 руб.

Опускная цена без косвенных налогов на изделие Б составляет 247,72 руб.

**Список используемой литературы**

1. Салижманов, И.К. Ценообразование: учеб. для экономических специальностей вузов. – М.:КноРус, 2007.

2. Липсиц, И.В. Ценообразование: управление ценообразованием в организации: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Маркетинг» и направлению «Экономика». – М.: Экономистъ, 2006.

3. Лысова, Н.А. Управление ценами: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит». – М.: КноРус, 2006.

4. Голощапов Н. А. Цены и ценообразование: учеб.-метод. пособие для вузов. – М.: Приор-Издат, 2004.

5. Ценообразование: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит»/Г. А. Тактаров, С. А. Асейнов, Е. М. Григорьева [и др.]; под ред. Г. А. Тактарова. – М.: Финансы и статистика, 2004.