**Содержание**

Вопрос № 1. Зарубежный опыт ценообразования

Вопрос № 2. Ценообразование на продукцию строительной индустрии

Список литературы

**Вопрос № 1. Зарубежный опыт ценообразования**

Современное рыночное хозяйство невозможно представить без активной экономической роли государства. Практически во всех зарубежных странах действуют механизмы государственного вмешательства в экономику, хотя его конкретные формы, инструменты и рычаги порой существенно различаются. Большинство стран используют установленные правила ценообразования, которые оформляются в виде законодательных актов, регламентирующих порядок и методологию формирования цен. Изучение опыта ценообразования в зарубежных странах необходимо для определения возможностей его использования при формировании ценового механизма в нашей стране.

Современное государственное регулирование цен в зарубежных странах весьма противоречиво. С одной стороны, государственные институты стремятся сдержать инфляцию, оказывающую отрицательное воздействие, как на внутренние, так и внешние экономические процессы. С другой стороны, выражая интересы крупных компаний, государство различными средствами обеспечивает их защиту. В результате регулирование представляет собой попытку государства с помощью законодательных, административных и бюджетно-финансовых мероприятий воздействовать на цены таким образом, чтобы способствовать устойчивому развитию экономики в целом и через цены сглаживать возникающие колебания в воспроизводственном процессе.

Государственное вмешательство в ценообразование реализуется на основе сочетания форм прямого и косвенного регулирования. Степень регулирования и соотношение этих форм зависят от уровня экономического развития страны, национальных традиций, политических условий, обеспеченности сырьевыми ресурсами, местом страны в мировом разделении труда и др.

Более развитые страны предпочтительнее используют косвенное регулирование, которое проявляется в воздействии не на сами цены, а на факторы, связанные с их формированием. Например, на совокупный спрос воздействуют с помощью налоговой, кредитной, валютной политики, включая эмиссию денежных средств. В результате такого вмешательства государства стимулируется производство и занятость во многих отраслях, что в свою очередь оказывает воздействие на рынок потребительских товаров и объем платежеспособного спроса населения.

Кризисное состояние экономики республики в период перехода к рыночным отношениям напоминает период, в котором находились страны Западной Европы после второй мировой войны. Опыт этих стран свидетельствует о том, что внезапный переход от административной экономики к рыночной невозможен. Необходим достаточно длительный переходный период, в рамках которого соблюдается сочетание регулируемых государством цен и свободное ценообразование. В западноевропейских странах либерализация цен и доходов осуществлялась в течение примерно 40 лет. При этом освобождение цен от администрирования происходило в виде циклического процесса, при котором фазы усиления контроля чередовались с фазами его ослабления.

В 1946 г., например, в Великобритании контролируемые цены составляли до 60 % объема продажи потребительских товаров. Показателен опыт послевоенной Германии в области ценовых проблем, которые решались под руководством Людвига Эрхарда. В 1948 г. вводились каталоги уместных цен, которые вырабатывались совместно торгово-промышленными кругами и профсоюзами на основные предметы потребления. Они определяли, какие цены при правильной калькуляции считаются допустимыми. Действовал также закон, запрещающий произвольное завышение цен. Регулированию подвергались и цены на важнейшие виды сырья: уголь, нефть и др. Цены на остальную продукцию были свободными и формировались исходя из спроса и предложения. Одновременно одной из важнейших задач выступало обеспечение свободной конкуренции, борьба против всяких монопольных объединений. По мере роста производства и общего улучшения дел в экономике ограничения в ценах снимались.

Политика цен была тесным образом увязана с политикой доходов. Чтобы население имело достаточные средства для покупки товаров по высоким ценам и таким образом инвестировало производителей, было осуществлено послабление в налоговой политике.

Опыт развитых стран показывает, что в условиях высокой инфляции регламентация цен всегда считалась необходимой с точки зрения решения социальных проблем, контроля за спиралью "зарплата — цены". В Бельгии, например, в послевоенный период и вплоть до 1993 г. действовал Закон о ценах, требующий установления нормальных цен, т.е. цен, включающих обоснованные затраты и маржу (прибыль). Судебные власти определяли, является ли цена нормальной или нет. Административный контроль за обоснованностью цен осуществляло министерство экономики страны, которое могло устанавливать пределы цен, непосредственно назначать цены, прибегать к их замораживанию. Так, 22 февраля 1988 г. все цены в стране были заморожены после девальвации бельгийского франка.

Правительства зарубежных стран продолжают и сейчас использовать различные формы прямого регулирования и контроля цен. В их числе:

* непосредственное административное установление цен или их пределов на продукцию, услуги (электроэнергетики, связи, транспорта, медикаментов, некоторых видов продовольствия, сырья и др.);
* принятие законов о ценах, "нечестной торговле", о минимальных ценах, рыночных приказов и др. Например, ряд штатов США имеют законы о "нечестной торговле", которые запрещают розничным фирмам продавать продукцию по ценам ниже издержек плюс установленный предел, возмещающий предприятиям накладные расходы и прибыль. Таким образом крупные компании не могут снизить цены ниже установленного уровня, чтобы устранить своих часто небольших конкурентов;
* запрещение ценовой дискриминации. Например, в США Закон Робинсона-Патмана запрещает производителям и оптовикам в торговле с различными оптовыми покупателями — участниками каналов сбыта продукции "схожего качества" — использовать разные цены, поскольку это может нанести ущерб конкуренции. Цены должны объективно определяться условиями реализации и быть в равной мере доступными для всех конкурирующих участников сбыта;
* ограничение возможности соглашений о ценах в рамках антимонопольного законодательства по горизонтали и вертикали. Горизонтальные соглашения могут заключаться между несколькими производителями, оптовиками или предприятиями розничной торговли по установлению цен. Вертикальные соглашения имеют место в случаях, когда производители или оптовики контролируют конечные розничные цены своих товаров или услуг;
* соглашения государственных органов (администраций) об уровне цен или их динамике с производителями или конфедерациями предприятий;
* антидемпинговые законодательства, направленные на защиту национальной экономики от влияния внешнего рынка.

Всеми странами активно используется ценовой контроль, который осуществляется главным образом в виде наблюдения за динамикой цен и соблюдением ценового законодательства. При нарушении законодательства по ценам и других нормативных актов, регулирующих вопросы ценообразования и конкуренции, во многих странах установлены жесткие экономические санкции.

На государственном уровне часто разрабатываются стандарты допустимого поведения в ценовой рекламе, включающие различные правила. Например, компания не может рекламировать снижение цены, если первоначальная цена в последнее время не предлагалась потребителям на регулярной основе. Недопустимо также заявление фирмы, что цена ее продукции ниже цены конкурентов или справочной цены производителя без подтверждения путем сравнения цен на достаточно большие объемы продукции. Запрещается реклама по принципу "заманивания и переключения", при которой потребителей завлекают в магазин при помощи рекламы товаров по необычно низким ценам, а затем объявляют, что данный товар кончился или он низкого качества. Методы прямого регулирования цен государством различаются по странам.

В США в условиях развитой конкуренции подавляющая часть цен устанавливается компаниями под влиянием спроса и предложения. Сфера прямого регулирования цен в последние годы достаточно ограничена. Государством регулируется 5—10 % цен. В прошлом государство неоднократно прибегало к различным формам контроля и регулирования цен. Так, в 1971 г. по инициативе администрации Р. Никсона в США впервые в послевоенные годы был установлен централизованный контроль над ценами. В краткосрочном плане прямое регулирование цен способствовало определенной стабилизации экономики страны: через год снизились темпы повышения оптовых и розничных цен, увеличилась занятость, стал расти валовой национальный продукт. Однако одновременно стали появляться и такие отрицательные последствия подобных мер, как снижение деловой активности, ограничение межотраслевого перелива капиталов, сдерживание инвестиционной политики.

Одной из немногих промышленно развитых стран, где существовал довольно жесткий режим государственного регулирования цен, является Франция. На протяжении почти 30 лет (1947—1986 гг.) государственное регулирование цен здесь являлось составной частью общей политики государственного регулирования экономики ("дирижизма").

В послевоенный период государством использовалась политика "контролируемой свободы", в соответствии с которой предприниматели получили право изменять цены, предупредив об этом государственные органы. В 60-е начале 70-х годов государственное регулирование осуществлялось через контракты стабильности, программные контракты, контракты против повышения цен.

Контракты стабильности государство заключало с предприятиями, по которым последним давалось право повышать цены на одни товары, одновременно снижая их на другие. В целом обеспечивался стабильный общий уровень цен.

Программные контракты способствовали эволюции цен в соответствии с условиями международной конкуренции. Такому государственному регулированию подлежали товары и услуги, которые по "контрактам стабильности" ранее подвергались контролю. Выпускающие их предприятия должны были предоставлять государству информацию о своих инвестиционных программах, финансовом положении, занятости, перспективе вьгхода на внешние рынки, а также информацию по формированию цен, анализ рынка и конкуренции, показатели технико-экономического уровня продукции, производительности труда и др.

Контракты против повышения цен заключались между государственными органами и предприятиями с целью замедления инфляционных процессов и повышения уровня конкурентоспособности французских товаров. Если предприятия принимали условия неповышения цен, правительство обещало не применять к ним меры, способствующие росту издержек производства.

На отдельных этапах развития экономики Франции применялась частичная и полная "блокировка" (замораживание) цен. Однако такая жесткая система регулирования цен, хотя и способствовала в целом стабилизации экономики, но в конечном счете исчерпала себя, выявив ряд негативных последствий: рынок становился менее гибким, сдерживался рост производства, конкуренции, ограничивалось свободное движение капиталов, проявилась слабая результативность в подавлении инфляции, ослабевали позиции национальных предприятий в конкурентной борьбе с филиалами транснациональных корпораций, которые реализовали свои товары по более низким ценам.

Сегодня во Франции приоритет отдан свободному формированию цен в процессе конкуренции. Исключения составляют цены на товары и услуги тех отраслей и сфер экономики, где действуют специфические структурные или конъюнктурные факторы (газовая промышленность, электроэнергетика, железнодорожный транспорт, телефон, здравоохранение, пресса и некоторые другие). Государством регулируется примерно 20 % цен.

Вмешательство государственных органов в процесс формирования цен в условиях свободной конкуренции допускается лишь в кризисных ситуациях.

В отличие от других государств в Японии последние годы наблюдается дефляция потребительских цен, а цены производителей снижаются с 1991 г. Государством регулируется около 20 % потребительских цен, в том числе на рис, пшеницу, мясные и молочные продукты, воду, тарифы на электроэнергию, газ, железнодорожные тарифы, стоимость образования и медицинского обслуживания. Несмотря на то, что прямое вмешательство государства в ценообразование минимально и проводится курс на ограничение любых форм контроля над ценами, правительство все же воздействует на цены отдельных товаров в интересах ведущих промышленных и торговых компаний, фермеров и их объединений.

Функции регулирования экономики и цен в Японии осуществляют министерства и ведомства, которые в известных пределах наделены не только исполнительной, но и законодательной властью. Прямое регулирование цен осуществляется через систему общественных предприятий, в первую очередь, в базовых отраслях — угольной промышленности, атомной энергетике, черной металлургии, а также в сфере коммунальных услуг, на транспорте и на предприятиях связи; в финансовой сфере; в сельском хозяйстве; в области здравоохранения и системе образования. Из 180 законов, которые регламентируют в стране хозяйственную деятельность предприятий различных отраслей, почти половина затрагивает вопросы ценообразования.

**Вопрос № 2. Ценообразование на продукцию строительной индустрии**

Строительство, как одно из важнейших отраслей материального производства, играет важнейшую роль в формировании общественных затрат на единицу производимых материальных благ. В этом вопросе необходимо различать две важнейшие проблемы затрат на полученный результат. Во-первых, само строительство обеспечивает ввод в действие объектов, которые непосредственно служат удовлетворению потребностей населения - это жилье, культурно-бытовые учреждения, медицинские учреждения, т. е. то, что обеспечивает нормальное функционирование так называемой непроизводственной сферы. Эти объекты, как правило, финансируются из государственного бюджета, и любая экономия в строительстве указанных объектов означает экономию государственных средств, которые, в свою очередь, могут быть использованы на приращение строительства других объектов. В условиях повышенного внимания к проблемам социального развития общества сокращение затрат на строительство становится близкой и понятной для каждого человека мерой.

Во-вторых, строительство обеспечивает ввод в действие промышленных объектов, которые становятся предприятиями, про изводящими материальные блага для удовлетворения потребностей людей. Поэтому затраты на строительство объектов, предназначенных для производства материальных благ, косвенно воздействуют на цены товаров, которые будут производиться на построенных объектах. Всякое сокращение затрат на строительство положительно будет влиять на будущие издержки производства товаров, производимых промышленными объектами, введенными в строй. Достаточно напомнить о структуре промышленно-производственных основных фондов, уровне амортизационных отчислений, чтобы понять, какое воздействие на уровень цен могут оказать рассматриваемые здесь факторы ценообразования. Промышленно-производственные основные фонды в форме зданий и сооружений составляют более 47% от всех промышленно-производственных фондов по всем видам и отраслям промышленности. Вот почему в качестве важнейших требований к экономической работе строительных организаций выдвигаются такие, как перестройка механизма формирования цен в строительстве, исключающая неоправданное увеличение материалоемкости на стоимость готовой строительной продукции, пересмотр сметных цен и расценок в капитальном строительстве с целью усиления их роли в повышении эффективности капитальных вложений и улучшении работы проектных и строительных организаций.

Для того чтобы решать успешно эти задачи, необходимо учитывать специфику работы строительных организаций, ценообразования на продукцию, являющуюся результатом работы данной отрасли материального производства.

Плановое ценообразование в строительстве определяется такими особенностями функционирования строительных организаций, как длительность производственного цикла, характеризующегося всеми чертами индустриального производства, работой на заказ, вследствие чего цена на строительную продукцию в большинстве случаев определяется как индивидуальная цена каждого конкретного объекта.

Цена строительной продукции представляет собой денежную форму сметной стоимости (смета характеризует предельный размер затрат по строительству зданий и; сооружений). Эта цена определяется каждый раз заново и зависит в первую очередь от технического проекта, предусматривающего объем конструктивных архитектурных и других технический решений, от видов, характера и количества, необходимых для строительства материально-технических ресурсов условий их поставки. На уровень строительных цен влияют и такие факторы, как природно-климатические, экономико-географические и др. Следствие всех этих различий в проектах - цена конечной продукции строительства каждый раз оказывается другой, строго индивидуальной даже при одних и тех же проектах.

Определение сметной стоимости строительства осуществляются на основе нормативов, исходя из которых, исчисляется цена каждого компонента, входящего в сметную стоимость. Нормативы определяют сметные нормы расхода и денежных расходов на возведение объекта.

В строительстве часто устанавливаются не сами цены, а нормативы, на основе которых исчисляются цены каждого строящегося здания и сооружения. По этим нормативам определяются расходы на приобретение необходимых средств производства и рабочей силы, затраты на материалы, различную строительную технику, оборудование и инструменты, инвентарь, ставка заработной платы, нормы заготовительно-строительных расходов, плановые накопления и некоторые другие.

В строительстве цена готового объекта включает в себя себестоимость (сметную цену) и прибыль, которая образуется по нормативу планового накопления. Этот норматив установлен в размере 8% сметной стоимости (суммы прямых затрат и накладных расходов). Прибыль здесь называется плановыми накоплениями.

К особенностям ценообразования в строительстве можно отнести наличие двух основных его форм: наличие сметной стоимости и прейскурантных цен. Структура и процедура формирования сметной стоимости рассматривались выше.

Как правило, прейскурантные цены применяются при определении затрат на объекты массового жилищного и культурно-бытового, сельскохозяйственного и другого строительства, когда применяются типовые проекты; при отклонении от типовых проектов используется первая форма.

Прейскурантные цены в строительстве получили развитие в условиях массового типового проектирования и массового строительства по типовым проектам. Они сокращают затраты и время на строительство, поскольку существует готовая проектная документация; кроме того, в прейскурантах установлены твердые цены на конечную продукцию, цены, которые ускоряют заключение договора и проведение расчетов между заказчиком и подрядчиком.

Прейскуранты дают возможность заказчикам выбрать такой проект строительства, который позволяет приспособиться к местным условиям, сообразуясь с финансовыми возможностями потребителя.

В этих условиях возрастает значение договорных смет и договорных цен в зависимости от качества строительной продукции. В правительственном постановлении по ценообразованию строительной продукции ставится задача: "Создать условия для широкого применения договорных сметных цен на готовые объекты и другую конечную строительную продукцию. Дифференцировать договорные цены в зависимости от качества строительной продукции".

Рассматривая цену строительной продукции, как мерило общественно признаваемых затрат на ее производство, необходимо отметить, что ее определение имеет существенные особенности и отличия от формирования и определения цен на продукцию большинства отраслей промышленности. В отличие от промышленной продукции строительная продукция не может быть поставлена в законченном виде как товар на рынок. Это может относиться в какой-то мере только к построенному жилью и представленному на рынке ее продажи.
Конечную продукцию строительства представляют собой территориально прикрепленные здания и сооружения, которые нельзя переместить и использовать в другом месте, за исключением отдельных мобильных и сборно-разборных зданий, сооружений. Поэтому, цена на
них, как правило, устанавливается еще до процесса и момента их возведения, при принятии решения о необходимости строительства.
Другой особенностью конечной продукции строительства является длительность производственного цикла ее создания, после которого она может использоваться по назначению. В период строительства затрачиваемые на создание продукции строительства средства надолго выбывают из оборота и как бы «омертвляются». Естественно, что этот фактор весьма существенно влияет не только на потребности в средствах на строительство, а и на экономику производства строительной продукции вообще.
Третьей особенностью конечной продукции строительства как товара, является то, что цена на нее складывается не только из чисто строительной продукции, как результата производства строительных, монтажных и других работ, а и из затрат на приобретение различного рода оборудования для организации соответствующего производства в возводимых зданиях и сооружениях. Это оборудование, за исключением нестандартного, не создается на строительной площадке, а доставляется на место установки. Осуществляются только монтажные работы и опробование оборудования.
Указанные особенности определяют специфику установления цен на строительную продукцию и влияют на порядок и методы ценообразования в строительстве, которые будут изложены в следующем параграфе.
Цены на строительную продукцию и цены на строительные материалы, услуги по механизации строительно-монтажных работ, транспорту строительных грузов, на электроэнергию и другие ресурсы практически являются определяющими результаты производственно-хозяйственной деятельности строительно-монтажных и инвестиционно-строительных организаций.
 В любом случае экономическое благополучие строительно-монтажных, инвестиционных и инвестиционно-строительных компаний напрямую зависит от цен реализации ими соответствующей промежуточной или конечной строительной продукции: готового к эксплуатации жилья, других объектов, выполненных и сданных заказчикам комплексов и видов строительно-монтажных работ согласно договорам подряда.

**Список литературы**

1. Дерябин А.А. Система ценообразования и финансов, пути совершенствования, Политиздат, М.:-2006 г.

2. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг М.:- 2007 г.

3. Проблемы развития механизма ценообразования, колл. авторов, МНИИ по ценообразованию, М.: 2000 г.

4. Усатов И. А. Цена и ценообразование в условиях перехода к рыночной экономике М. 2006 г.

5. Чубаков Г.Н. Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия. М. - ИНФРА-М, 2006 г.