Вопрос№3

Цена, ее виды. Ценообразование в условиях рыночных отношений.

-(англ. price) - денежное выражение стоимости товара и его полезности. Методология формирования цены, методика и порядок их расчета, экономическое содержание функций цены во многом зависят от типа обслуживаемой ими экономики (плановая, смешанная, рыночная). Так, в условиях плановой экономики в основе цены была стоимость товара, которая определялась общественно необходимыми затратами труда на его создание, то есть подчеркивалась изменчивость величины стоимости, ее связь с динамикой общественной производительности труда. При этом непосредственной количественной основой определения цены выступали себестоимость продукции и нормативы рентабельности.

Потребительная стоимость в ценообразовании учитывалась при установлении единых цен на однородную продукцию или взаимозаменяемые виды продукции, удовлетворяющие одну и ту же общественную потребность независимо от различий в индивидуальных условиях ее производства и колебания издержек по предприятиям. Формирование цены с учетом потребительной стоимости обеспечивалось также путем широкого использования нормативно-параметрических методов ценообразования. Цены и тарифы на продукцию и услуги производственно-технического назначения строились на основе определенного планом пропорций распределения общественного труда по отраслям производства, норм затрат труда и других производственных ресурсов на изготовление продуктов, распределения произведенного общественного продукта на фонд потребления и фонд накопления. Плановые цены в бывшем СССР имели нормативный характер, являлись обязательными для всех звеньев народного хозяйства.

В рыночной экономике формирование цены происходит не в сфере производства, а в сфере реализации продукции, то есть на рынке, под воздействием спроса и предложения. При этом сталкиваются противоположные экономические интересы покупателей и продавцов, поскольку первые стремятся к минимизации цены вторые - к ее максимизации. Именно это противоречие, обнаруживаемое в любой конкретной сделке в форме противопоставления цен покупателя (цена спроса) и цена продавца (цена предложения), лежит в основе закономерностей свободного рыночного ценообразования. Соотношение спроса и предложения постоянно меняется в условиях конкуренции и воздействует на уровень цен. По мере развития рыночных отношений функция сбалансирования цен спроса и предложения будет усиливаться, и играть доминирующую роль при формировании цен на товары. В условиях планового ценообразования возможность выполнения цен функции сбалансированности спроса и предложения была ограничена, поскольку сбалансированность продукции и услуг производственно-технического назначения регулировалась планами производства и материально-технического снабжения.

Сбалансированность рынка товаров народного потребления в решающей мере определялась планами производства этих товаров, политикой заработной платы и задачами рационального потребления, развитием общественных фондов потребления. Спрос лишь частично регулировался через установление более

высоких цен на особо модные изделия и изделия, пользующиеся повышенным спросом населения, и пониженных цен на товары, не пользующиеся спросом, сезонных цен, уценку товаров.

Экономическое содержание цены раскрывается и в других ее функциях: учетной, стимулирующей и распределительной. Функция учета и измерения затрат общественного труда определяется сущностью цены как денежного выражения стоимости. Эту функцию цены в условиях рыночных отношений нельзя сводить только к измерению затрат. Рыночная цена может отклоняться от издержек. Признание общественной значимости затрат происходит на рынке в результате столкновения интересов производителя и покупателя товара. Окончательная цена может существенно отличаться от цены, которую хотел получить производитель продукции.

В условиях планового ценообразования учетно-стоимостная функция цены постепенно трансформировалась в нормативную, при которой цена выступала в хозяйственном механизме как стабильный общественный норматив затрат на получение о предельных результатов производства.

Стимулирующая функция цены проявляется в повышении эффективности использования ограниченных материальных ресурсов для удовлетворения человеческих потребностей, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества продукции и услуг и т.п. Стимулирование обеспечивается путем установления повышенного уровня прибыли в цене, надбавок и скидок к ней.

Распределительная функция цены выражается в различных вариантах распределения получаемых субъектами рынка доходов. Так, высокие розничные цены на предметы роскоши, престижные товары обеспечивают перераспределение денежных доходов определенной части населения. В условиях рыночного хозяйства с помощью механизма цен происходит перелив капиталов в секторы экономики и виды производств с более высокой нормой прибыли. Этот перетек капиталов, осуществляется под воздействием законов конкуренции и спроса.

Все функции цен взаимосвязаны и взаимодействуют, а в ряде случаев вступают в противоречие. Так, стимулирующая функция цены усиливает функцию сбалансированности спроса и предложения, способствуя увеличению производства товаров, пользующихся спросом. Однако цена может играть и дестимулирующую роль (при ее снижении), что приводит к сокращению предложения товаров. Это ведет к согласованию спроса и предложения в том случае, когда предложение превышает спрос.

Распределительная функция цены взаимодействует с функцией цены как средства рационального размещения производства, способствуя переливу капиталов в те отрасли и секторы экономики, где предъявляется повышенный спрос на те или иные товары и складывается относительно высокая норма прибыли.

Учетная функция цены нередко вступает в противоречие практически со всеми остальными функциями, особенно со стимулирующей и распределительной, а также с функцией сбалансированности спроса и предложения, поскольку в рыночных условиях под воздействием многих факторов цена часто существенно отклоняется от издержек производства и реализации. Для предотвращения и смягчения негативных последствий чисто рыночного ценообразования (общеэкономических и социальных) применяется государственное регулирование как с помощью антимонопольного законодательства, так и путем прямого (установление определенных правил ценообразования) или косвенного (через такие экономические механизмы, как финансово-кредитный, оплата труда, налогообложение и так далее) воздействия государства на уровень цен. Цель государственного регулирования состоит в том, чтобы не допустить инфляционного роста цен в результате возникновения устойчивого дефицита товаров, резкого роста цен на сырье и топливо, монополизма производителей, способствовать созданию нормальной конкуренции, ориентирующей на использование достижений научно-технического прогресса. Важной задачей при этом является обеспечение определенных социальных результатов: прожиточного минимума, приобретения в достаточном количестве товаров первой необходимости.

.

**ВИДЫ ЦЕН**

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 хозяйственного рыночного механизма.  
В зависимости от того, какой признак взят для классификации, все виды цен можно разделить на различные группы.   
**1.** **По характеру обслуживаемого оборота** различают следующие виды цен:  
**Оптовые цены** покупки и продажи. Оптовой считается цена, по которой предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям обычно крупными партиями (оптом).  
К числу оптовых цен относятся **закупочные цены,** по которым сельскохозяйственные производители реализуют свою продукцию предприятиям, организациям, фирмам, промышленным предприятиям для последующей переработки. Отличие закупочной цены от других видов цен заключается в том, что в ее состав не включается НДС и акцизы. НДС не включается также в стоимость приобретаемых сельским хозяйством материально-технических ресурсов.  
В международной торговле сделки, за редким исключением, представляют собой оптовые операции и совершаются они по оптовым ценам.  
**Биржевая цена** также считается оптовой. **Розничные цены** - это цены продажи индивидуальному или мелкооптовому потребителю, преимущественно населению. **Отпускная цена на предприятиях общественного питания** — особая форма розничной цены. **Цены на услуги населению** — также особый вид розничной цены. **В сфере обращения** действуют скидки-наценки (оптово-сбытовая, розничная).  
Разница между ценой реализации товара снабженческо-сбытовой организации и оптовой ценой предприятия-поставщика представляет снабженческо-сбытовую надбавку (наценку).  
Разница между оптовыми ценами покупки (закупки) и продажи, между оптовой и розничной ценами представляет собой торговую наценку (скидку).  
**2. В зависимости от государственного воздействия, регулирования, степени конкуренции на** **рынке** различают следующие виды цен: свободные (рыночные) и регулируемые.  
**Свободные цены** (рыночные цены) — это цены, устанавливаемые производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения на данном рынке.  
К свободным ценам относятся: цена спроса, цена предложения, цена производства. **Цена спроса** — цена, которая складывается на рынке покупателя. **Цена предложения** — рыночная цена, указывается в оферте (официальном предложении продавца) без скидок. **Цена производства** — цена, определяемая на основе издержек производства с добавлением средней прибыли на весь авансированный капитал.  
**Регулируемые цены** — это цены, устанавливаемые соответствующими органами управления: Президентом РФ, правительством РФ, Федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, или цены, в отношении которых перечисленные органы власти и управления устанавливают какие-либо ограничивающие их уровень условия.  
Регулируемые цены, в свою очередь, могут быть гарантированные. рекомендуемые, лимитные, залоговые, пороговые (защитные) цены. В числе регулируемых цен выделяют:  
**Предельные цены** — это такие цены, выше которых предприятия не могут устанавливать цену своей продукции или услуг.  
**Фиксированные цены** — это цены, устанавливаемые на определенном уровне, изменение которых возможно только по решению органа или субъекта рынка, утвердившего их.  
**3. По способу установления, фиксации** различают: твердые, подвижные, скользящие цены. Эти виды цен устанавливаются в договоре, контракте.  
**Твердые цены** называют еще постоянными. Это такие цены, которые устанавливаются в момент подписания договора и не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному договору, соглашению, контракту.  
Обычно в договоре делается оговорка «цена твердая, изменению не подлежит».Твердые цены применяются в сделках:  
**•** с немедленной поставкой;  
**•** с поставкой в течение короткого срока;  
• предусматривающих длительные сроки поставки. При длительных сроках поставки указанная в договоре оговорка «цена твердая, изменению не подлежит» должна присутствовать обязательно. **Подвижная цена** — такая цена, когда в договоре предусмотрено, что цена, фиксированная в момент заключения договора, может быть пересмотрена в дальнейшем, если к моменту исполнения договора рыночная цена изменится (повысится или понизится). В таком случае должна измениться цена, зафиксированная в договоре, о чем делается соответствующая оговорка. Эта оговорка называется **«оговорка о повышении и понижении цены».**   
Обычно в договоре оговаривается, что при отклонении рыночной цены от контрактной в размере 2-5% пересмотр зафиксированной цены не производится. При установлении подвижной цены в договоре указывается источник информации, по которому можно судить об изменении рыночной цены. Подвижные цены обычно устанавливаются на промышленные сырьевые, продовольственные, поставляемые по долгосрочным договорам товары.  
**Скользящая цена** — это цена, исчисляемая в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменений в издержках производства, за период времени, необходимый для изготовления продукции. (Например, когда имеет место инфляция, устойчивое изменение цен на ресурсы и т.д.)  
Скользящие цены, устанавливаются обычно на товары , с длительным сроков изготовления. Например, сложное промышленное оборудование, суда.  
При подписании договора. В этом случае фиксируется так называемая исходная, базисная цена, то есть цена, применяемая, в качестве базы для расчетов оговаривается ее структура, а именно: переменные расходы (расходы на сырье и материалы, зарплату), доля постоянных расходов (накладные расходы, амортизацию), прибыль, а также приводится метод расчета скользящей цены, которым стороны будут пользоваться.  
Следует отметить, что эти виды цен широко используются в международной торговле.  
В условиях оживленной конъюнктуры рынка при установлении скользящей цены в интересах покупателя (импортера) в договор (контракт) могут быть внесены некоторые ограничительные условия. Например, установлен предел в процентах к договорной цене, в рамках которого пересмотр цены не производится, определен процент возможного изменения цены (например, не свыше 10% от общей суммы затрат). **Этот предел называется лимитом скольжения.**   
В договоре или контракте может быть предусмотрено, что **скольжение** распространяется не на всю сумму издержек производства, а лишь на определенные их элементы (например, на металл при постройке судна) с указанием величины в процентах от общей стоимости заказа.  
В договоре, контракте скольжение цены может быть, предусмотрено не навесь, срок действия договора (контракта), а не более короткий период (например, на первые 6 месяцев от даты заключения договора), так как в течение этого периода поставщик может закупить все необходимые материалы для выполнения заказа.  
На практике иногда применяют смешанный способ фиксации цены, когда часть цены фиксируется твердо при заключении договора, другая часть — в виде скользящей цены.  
**4. По способу получения информации об уровне цены различают** **публикуемые и расчетные цены.** На эти виды цен ориентируются поставщики продукции и покупатели при определении уровня цены в договоре или контракте.  
**Публикуемые цены** — это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации. К публикуемым ценам относятся: справочные и прейскурантные цены, биржевые котировки, цены аукционов, торгов.  
**Справочные цены** — это цены, публикуемые в различных печатных изданиях. Источниками справочных цен являются экономические газеты и журналы, специальные бюллетени, фирменные каталоги, прейскуранты.  
Справочные цены могут быть, во-первых, номинальными, то есть не связанными с реальными коммерческими операциями. **Номинальные цены** применяется в качестве базы при заключении сделок. Начисление скидок, надбавок производится с номинальной цены. Номинальную цену часто называют базовой или базисной ценой, так как она применяется в качестве исходной базы при установлении цены на аналогичные изделия. В качестве базисной цены понимают цену товара определенного качества, спецификации, в заранее установленном географическом пункте (так называемом базисном пункте). Эти цены, как правило, завышены по сравнению с ценами реальных сделок. Поэтому размер скидок со справочных цен в процессе переговоров достигает 15-30 и даже 50%.  
Номинальной называют биржевую котировальную цену за товар, по которому в день котировки не было заключено сделок.  
Во-вторых, справочные цены могут быть ценами, отражающими прошлые елки, операции, совершенные за истекший период (месяц, неделю). Базовые цены широко применяются в кредитной практике. Так, при исчислении процентной ставки за пользование кредитом на пополнение оборотных средств используются базовые цены. Базовыми ценами считают цены, действовавшие на 1 число месяца, в котором получен кредит, что должно быть оговорено в соглашении.  
Цены фактических сделок также являются справочными. Однако эти цены регулярно не публикуются, а появляются в печати эпизодически.  
Цены предложения крупных фирм также есть справочные цены, так как первоначальные цены в результате уторговывания обычно снижаются. Прейскурантные цены — это вид справочной цены, публикуемый в прейскурантах, то есть справочниках фирм-продавцов. Цены прейскурантов и каталоги обычно предоставляются фирмами-поставщиками в ответ на запросы покупателей.  
В целом справочные цены играют роль отправной точки, с которой начинаются уторговывание цен при заключении сделок.