**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 рыночного хозяйственного 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 на весь, 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.

Расчетная цена применяется в договорах, контрактах на нестандартное оборудование, производимое обычно по индивидуальным заказам. Цены на такое оборудование рассчитываются и обосновываются поставщиком для каждого конкретного заказа с учетом технических и коммерческих условий данного заказа, а в некоторых случаях окончательно устанавливаются лишь после в исполнения заказа.

На уровень расчетной цены определенное влияние оказывает то обстоятельство, что специальные машины и оборудование чаще всего выпускают фирм фактически господствующие в данной сравнительно узкой области. Производимое ими оборудование связано с запатентованными изобретениями, усовершенствованной технологией, наличием высококвалифицированного персонала. Сведения о ценах на специальное оборудование встречаются в печати эпизодически, и их практически невозможно использовать для сравнения при выборе уровня цены.

Цены предыдущих сделок используются в случае относительной стабильности цен на машины и оборудование. Они практикуются при размещении заказов в условиях устойчивых связей между контрагентами.

**5. Вид цены довольно часто определяется видом рынка, на котором она** **образуется. В зависимости от вида рынка различают: цены товарных аукцион****е биржевые котировки, цены торгов**.

Цены товарных аукционов. Аукцион — это торги, специализирующиеся на сбыте определенных товаров. Они проводятся, как правило, один или н сколько раз в год, чаще всего в традиционной для каждого аукциона форм. Цены аукционов — это цены публичной продажи по максимально предложенному уровню на предварительно осмотренную покупателем партию товаре (лот). Цены на аукционах устанавливаются в результате изменения соотношения между спросом и предложением. Особенностью аукциона является наличие в большинстве случаев многих покупателей и одного или нескольких продавцов. На аукционах, в отличие, например, от бирж, продаются реальные товары со строго индивидуальными свойствами. Аукционная цена может существенно отличаться от рыночной цены (быть многократно выше ее), поскольку отражает уникальные и редкие свойства и признаки товаров, а также в значительной степени зависит от мастерства лица, проводящего аукцион.

Цены аукционов используются на продукцию лесного, сельского хозяйство рыболовства, в торговле пушно-меховым товаром, чаем, драгоценными камнями, предметами старины и искусства.

Биржевые котировки представляют собой цены специально организованного и, в отличие от аукционов, постоянно действующего рынка массовых, качественно однородных, взаимозаменяемых товаров. На товарных биржах продают сельскохозяйственное непродовольственное и лесное сырье (хлопок, джут, шелк, шерсть, пиломатериалы, фанеру), цветные и драгоценные металлы, нефтепродукты, зерновые и т. д.

Во внешней торговле зарубежных стран в современный период на бирже распространяется более чем 50 видов сырьевых товаров, на которые приходится около 15-20% всего экспорта развитых стран.

Биржевые котировки являются ценами реальных контрактов, в то же время они служат ориентиром для установления цен по товарам, реализуемым по обычным договорам, контрактам.

Биржевые цены чутко реагируют на изменение конъюнктуры, подвержены влиянию спекуляции и других случайных факторов. Являясь разновидностью оптовой (отпускной) цены промышленности, цена биржевого товара (или биржевых сделок) формируется на базе биржевой котировки и надбавок или скидок с нее в зависимости от качества товаров, расстояния товара от места поставки, предусмотренного биржевым контрактом.

Уровни цен аукционов и биржевые котировки публикуются в специальных бюллетенях, выпускаемых биржевыми и аукционными комитетами в ежемесячных и ежегодных изданиях международных экономических организаций (ООН, МВФ и т. д.).

Цены торгов — это цены особой формы специализированной торговли, которая основана на выдаче заказов на поставку товаров или получения подрядов на производство определенных работ 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 организаторов. Другими словами, цены торгов опосредуют особую форму торговли, когда несколько конкурентов предлагают заказчику свои проекты по выполнению определенных работ, из которых он впоследствии выбирает самый эффективный.

Отличительной чертой такой формы торговли является наличие нескольких продавцов (оферентов) и одного покупателя (заказчика), который из этих предложений выбирает наиболее выгодное, в том числе и по цене, предложение.

Система внутренних торгов в России развита слабо. Что касается международных торгов, то они проводятся по технически сложной и капиталоемкой продукции машиностроения, обладающего ярко выраженными индивидуальными характеристиками (энергетическое, металлургическое машиностроение, подъемно-транспортное, дорожно-строительное, самолеты, суда и т. д.). В настоящее время цены торгов охватывают около 1/3 всех экспортных цен на машины и оборудование. Помимо этого, на торгах оцениваются строительство промышленных предприятий, мостов, железных и автомобильных дорог, трубопроводов, портовых и коммунальных сооружений, электростанций, а также лицензии и различные инженерно-консультационные услуги.

Так как на торгах складывается высокий уровень конкуренции среди про­давцов, цены в этих условиях на сопоставимые виды товаров и услуг, как прави­ло, ниже, чем цены аналогичной продукции, реализуемой по обычным коммер­ческим контрактам.

Результаты торгов, в том числе и цены, публикуются редко, хотя о месте и сроках их проведения регулярно даются объявления в официальных (обычно правительственных) органах печати, специальных бюллетенях, экономиче­ских журналах, а также рассылаются в торговые представительства и посольства других государств (через представителей торговых палат) для распространения среди деловых кругов.

6. С учетом фактора времени различают: постоянные, сезонные, ступенчатые цены.

Постоянная цена — цена, срок действия которой заранее не определен. Сезонная цена — цена, срок действия которой определен периодом времени.

Ступенчатая цена — ряд последовательно снижающихся цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

**7. Внутрифирменные цены.**

Трансфертные цены — это цены, применяемые внутри фирмы при реализации продукции между подразделениями предприятия, фирмы, а также разных фирм, но входящих в одну ассоциацию. Трансфертные цены являются разновидностью оптовой цены. Цель трансфертного ценообразования — влиять на показатели работы каждого подразделения, занятого изготовлением продукции, способствовать увеличению прибыли подразделений фирмы, что должно в целом вести к увеличению прибыли фирмы.

Трансфертные цены получили широкое распространение в хозяйственном обороте в капиталистических странах, в том числе при обмене товарами и услугами в рамках международных монополий, а также в рамках транснациональных компаний. Развитие производственной кооперации явилось объективной основой расширения сферы применения трансфертных цен.

Как правило, данные о трансфертных ценах ограничены, они составляют коммерческую тайну, а их уровень и соотношения значительно отличаются от цен при поставках продукции в качестве запчастей. Последние, по имеющимся оценкам, в 3-4 раза выше.

Трансфертная цена может устанавливаться как на готовые изделия, полуфабрикаты, сырье, так и на услуги (работы), в том числе управленческие.

Использование трансфертных цен может существенно влиять на конкурентоспособность фирмы. Так, путем занижения цен на сырье и материалы, поставляемые дочерними предприятиями, можно заметно повысить свою конкурентоспособность.

**8. По условиям поставки и продажи различают следующие виды** **цен:**

цена-нетто — цена на месте купли-продажи; цена-брутто (фактурная цена) — определяется с учетом условий купли-продажи (вида и размера потоварных налогов, наличия и уровня скидок, вида «франке» и условия страховки). Дифференциация цен в зависимости от того, кто — продавец или покупатель — берет на себя транспортные расходы, различается по виду "франко". Термин «франко» показывает, до какого пункта на пути продвижения товара продавца к покупателю поставщик возмещает транспортные расходы. Например, франко-склад продавца означает, что все расходы по доставке несет покупатель, а франко-склад потребителя — все расходы оплачиваются продавцом 2.

1. Фактура — счет, выписываемый продавцом на имя покупателя и удостоверяющей фактическую поставку товара или услуг и их стоимость.

2. Различают единые цены с включением расходов по доставке. Этот метод установления предполагает формирование фирмой единой цены для всех покупателей независимо от их местоположения с включением в нее одинаковой суммы транспортных расходов, которая рассчитывается как средняя стоимость всех перевозок. Так, цена особенно выгодна тем покупателям, которые удалены от места произведет редукции, и фактические транспортные расходы в данном случае значительно придают средние.

Транспортный фактор учитывается во внешнеторговых ценах. Порядок обязанностей продавцов и покупателей в части распределения между ними транспортных и других сопутствующих расходов изложен в документе, который известен как «Инкотермс 1990 г.» (ранее 1980 г., 1976 г., 1967 г., 1953 г., 1936 г.— первоначально Международная торговая палата опубликовала этот перечень международных правил с целью унификации торговых терминов). Инкотермс объясняет, в каком размере расходы делятся между сторонами).

Всего насчитывается 13 терминов, которые сгруппированы в четыре группы — базисные категории — ЕхWorks (франко-предриятие).

Группа «Э» включает условия ЭХВ, согласно которым покупатель получает готовый к отправке товар на складе (заводе) продавца. Покупатель несет все всходы и риски, связанные с доставкой товара от склада продавца до пункта назначения.

Группа «Ф» (основной фрахт не оплачен) включает условия, согласно которым продавец обязан доставить товар до транспортных средств, указанных покупателем: ФКА - FСА - Frее Саrrir (франко-перевозчик) — товар доставлен перевозчику, ФАС - FАS - Fгее аlоng sidе аbort — свободен у борта судна — товар доставлен к борту, ФОБ - FОВ - Fгее оn Воаrd — свободен на борту — товар должен быть погружен на борт. Согласно этим трем терминам, продавец обязан доставить товар до транспортных средств, указанных покупателем.

Группа «С» (основной фрахт оплачен) включает четыре термина: CFR - Cost and Freight (стоимость и фрахт); CIF - Carridge Insurance & Freight (стоимость, страхование и фрахт); СРТ - Carridge Paid To (фрахт оплачен до...); CIP - Carridge & Insurence Paid To (фрахт и страхование оплачены до...), согласно которым продавец должен заключить договор перевозки, однако при этом не несет риска потери или повреждения товаров и дополнительных расходов, обязанных с сериями, возникающими после отгрузки или отправки товаров.

В группу «Д» (прибытие) входят условия, согласно которым продавец несет риски и затраты, связанные с доставкой груза в пункт назначения ДАФ - DAF - Delivered at Frontir (поставка франко-граница); ДЕС -DES Delivered ex ship— поставка франко-судно; ДЕК -DEQ- Delivered ex Quay— поставка франко-причал; ДДЮ -DDU- Delivered Duty unpaid (поставка без уплаты пошлины) ДДП - DDP-Delivered Duty paid (поставка с уплатой пошлины).

Применение в контрактах (договорах) торговых терминов, сложившихся в практике международной торговли, должно быть абсолютно точно и соответствовать отечественным требованиям, если таковые приняты в нормативных документах, изменяющих правила «Инкотермс-1990 г.».

Что касается деления между покупателем и поставщиком товара пошлин, налогов и других официальных сборов, а также затрат на выполнение таможенных процедур, то «Инкотермс-1990 г.» объясняет, в каком размере эти расходы делятся между сторонами. Например, может случиться, что покупатель пожелает принять товар на складских площадях, согласно условиям ЭХВ, либо получит товар в соответствии с условиями ФАС, но желая, чтобы продавец произвел таможенную очистку товара по экспорту. В этом случае после соответствующего торгового термина следует добавить формулировку «включая таможенную очистку по экспорту». Наоборот, в условиях ДЕК или ДДП 1ожно указать «пошлины не оплачены» или указать, какие конкретные налоги пи сборы не оплачены (например, налог на добавленную стоимость).

9. Мировые цены — это цены, по которым проводятся крупные экспортные и импортные операции, достаточно полно характеризующие состояние международной торговли конкретными товарами. На практике мировые цены определяются по одним товарам (обычно сырьевым) уровнем цен стран-экспортеров или импортеров, по другим — ценами бирж, аукционов, по готовым изделиям — обычно ценами ведущих в мире производителей, специализирующихся {изготовлении продукции данного вида. Мировыми считаются цены, если соблюдаются следующие условия:

1) это цены крупных экспортных или импортных сделок, совершаемых на ведущих по данному товару рынках;

2) сделок, носящих регулярный характер;

3) сделок, предусматривающих платежи в свободно конвертируемой валюте.

Цены основных мировых товарных рынков отражают среднемировые условия производства, реализации и потребления определенного вида товара. Это предопределяет ориентацию на них при проектировании вариантов сотрудничества российских предприятий с зарубежными партнерами. По ряду товаров мировыми являются: на пшеницу — экспортные цены Канады; нефть — экспортные цены стран-членов ОПЕК; пиломатериалы — экспорт­ное цены Швеции; каучук — цены Сингапурской биржи; цветные металлы — цены Лондонской биржи цветных металлов; пушнину — цены Лондонского и Санкт-Петербургского аукционов; чай — цены аукционов в Калькутте, Коломбо, Лондоне.

Если по сырьевым товарам определение мировой цены не представляет трудностей (определяют по странам — основным поставщикам сырья), то в ношении готовых изделий для выбора цены, соответствующей мировым показателям, приходится использовать цены иногда десятков фирм, производящих аналогичную продукцию, в то время как по сырью в качестве мировой цены могут быть взяты 1-3 показателя.

**ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА**

1. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике. Минск: Полымя, 1997
2. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент - Спб: Питер, 1999
3. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование - М: Экмос, 1997
4. Цены и ценообразование / под ред. проф. В.Е. Есипова - Спб: Петер, 1999
5. Экономика предприятия // под ред. проф. О.И. Волкова - М:Инфра-М, 1998