**Особенности ценообразования в различных отраслях народного хозяйства.**

**1. Проблемы ценообразования в базовых отраслях народного хозяйства**

Оптовые цены в промышленности в силу особого положения промышленного производства в системе народнохозяйственного комплекса должны претерпеть радикальные преобразования, которые призваны создать условия для роста производительности труда, снижения издержек производства, устранения необоснованной убыточности и разнорентабельности производства. Эти условия должны максимально сократить государственные дотации.

В структуре затрат на производство промышленной продукции доля живого труда снизилась с 19,3% в 1960 г. до 14,1% в 1985 г. Доля материальных затрат за это время возросла с 77,5 до 83%. Амортизационные отчисления в промышленности за данный период увеличились с 4,9 млрд. до 57,1 млрд. руб., а по всему народному хозяйству с 9,09 млрд. до 103,4 млрд. руб., более чем в 11 раз Материалоемкость общественного продукта без амортизации за последние 15 сократилась лишь на 3,9%, а фондоотдача в народном хозяйстве снизилась на 36%. Фондовооруженность в промышленности за период 1981 - 85 гг. возросла на 34%, производительность труда-всего на 17%. Цены только в топливной промышленности повысились за пятилетку на 62%.

Внимательный анализ указанных статистических данных свидетельствует о том, что материалоемкость промышленной продукции - 83%, по существу, оказалась самой высокой, если сравнивать ее с достижениями других стран, где она в издержках производства составляет 60-65%. Темпы роста производительности труда в 2 раза ниже темпов роста фондовооруженности: 17 и 34%. То же можно видеть и по данным, которые характеризуют рост амортизационных отчислений в 11 раз за 25 лет. И это не могло быть иначе, если иметь в виду, что в промышленности построено огромное количество незанятых рабочих мест По расчетам экономистов, такой излишек фондов в промышленности составляет около двухсот миллиардов рублей, в народном хозяйстве в целом - примерно треть триллиона. К этому нужно добавить еще и такой факт, как очень медленное изъятие устаревшего оборудования. По плану устаревшее оборудование должно списываться на 8-10% ежегодно; в действительности же в 1987 г. каждое предприятие списывало в среднем всего на 1-2%.

Какое влияние оказывает такое состояние дел, когда огромный объем производственных фондов находится на балансе предприятия, но не используется в силу разных причин? Ответ только один - стоимость этих фондов учитывается в продукции, производимой на соответствующих предприятиях; амортизационные отчисления, как было показано раньше, выражаются в колоссальных величинах-103 млрд. руб. Определенная часть этих амортизационных отчислений - от производственных фондов, которые просто бездействуют. Однако не следует думать, что такое состояние является курьезом, недоразумением. В условиях существования затратного механизма, когда определен норматив прибыли, общая прибыль будет тем больше, чем больше издержки производства. Поэтому излишние рабочие места, не давая продукции, "дают" изрядную прибыль соответствующим министерствам; это мертвый капитал, дающий реальные доходы. Для преодоления указанных негативных явлений огромную роль призваны сыграть цены. Здравый смысл прямо обязывает органы ценообразования, организации, имеющие прямое отношение к пересмотру оптовых цен в промышленности, предусмотреть в ценах более полную оценку живого труда, сырья и природных ресурсов, в том числе и расходов по охране окружающей среды, социальному страхованию, профессиональной подготовке кадров. Хозрасчет несовместим с использованием механизма ценообразования для необоснованного завышения цен и получения объединениями, предприятиями и организациями прибыли (дохода), не связанной с реальными вкладами трудовых коллективов в конечные результаты их хозяйственной деятельности.

При пересмотре цен на новую машиностроительную продукцию необходимо исходить из эффективности ее функционирования. т. е. се качественных параметров, под которыми понимается технико-экономические характеристики и потребительские свойства продукции (машин, техники), которые проявляют себя в таких параметрах, как большая надежность, долговечность, большая производительность, более высокая эффективность самого производства, оснащенного новой техникой.

Принципиально новым подходом в ценообразовании на новую технику является полный отказ от использования базовых фактических затрат как главной основы определения цен. Предприятия, производящие промышленные товары для массового потребления, а также продовольственные товары, получают значительную заинтересованность в выпуске более широкого и разнообразного ассортимента изделий высокого качества за счет повышения оптовых цен, поскольку более высокое качество изделий будет иметь более высокую розничную цену. Это экономически обосновано, поскольку продукция более высокого качества заменяет собой большее количество обычной продукции за счет удовлетворения меньшим числом более качественной продукции больших потребностей покупателя. Однако более высокая цена на продукцию лучшего качества должна быть обоснована. Это обоснование требует более глубокого технико-экономического анализа условий проектирования нового изделия, процесса производства, а также технико-экономических выгод для потребителя вновь выпускаемой продукции. Предприятия, работающие в условиях полного хозрасчета, экономически заинтересованы в выпуске продукции высокого качества, поскольку цены на эту продукцию обеспечивают получение более высоких доходов как за счет большей разницы между собственными издержками и ценами, так и за счет возможности увеличения объема производимой продукции.

Известно, что на многих зарубежных фирмах вопросам качества выпускаемой продукции отводится главная роль в организации бизнеса. Ради обеспечения высокого качества продукции предприниматели идут на коренную реконструкцию производства, вкладывают большие средства на приобретение новой технологии, организуют широкую сеть подготовки и переподготовки соответствующих кадров рабочих и специалистов. Опыт японских фирм подтверждает, что затраты на улучшение качества продукции обеспечивают стабильные и высокие прибыли. Главным средством, обеспечивающим успех в этом вопросе, является культура труда, состояние рабочего места и культура управления. Особое значение призвано сыграть научное обоснование уровня цен на продукцию, оказывающую прямое воздействие на ускорение научно-технического прогресса. К такой продукции относится электронно-вычислительная техника, компьютеры и др. которые выступают в качестве катализаторов технического прогресса. На указанную продукцию предполагается снизить оптовые цены с таким расчетом, чтобы она была более доступна потребителям, что положительно скажется на дальнейшем развитии достижений НТП в соответствующих отраслях. Однако это не означает повышения розничных цен на подобную продукцию. Повышение цен в данном случае допускается при существенном улучшении технико-экономических параметров соответствующей продукции. Под существенным улучшением технико-экономических параметров новой продукции понимается создание и освоение принципиально новых поколений машин, систем машин и механизмов, соответствующих лучшим мировым образцам, в частности автоматических и роторных линий, роботизированных комплексов, сложного энергетического и другого оборудования.

В постановлении Совета Министров СССР от 17 июля 1987 г. № 820 "Об основных направлениях перестройки системы ценообразования" выделяется комплекс вопросов, связанных с улучшением соотношения оптовых цен на продукцию добывающих и обрабатывающих отраслей. Это имеет большое значение для осуществления взаимозаменяемости различных видов топлива, металлов, пластических масс, строительных материалов с целью более эффективного выполнения планов развития производства и обеспечения более высокой его рентабельности. Улучшение соотношения оптовых цен добывающих и обрабатывающих отраслей производства требует глубокого уяснения факторов, влияющих на уровень себестоимости продукции указанных отраслей производства.

На уровень издержек и цен продукции добывающих отраслей большое влияние оказывает географическое положение добывающих предприятий. Расходы по доставке этих материалов к месту потребления также увеличивают стоимость продукции добывающей промышленности.

К числу особенностей формирования стоимости этой продукции относится и такой важный фактор ценообразования, как затраты на геологоразведочные работы, подготовку массивов к эксплуатации, что предполагает создание транспортной системы, различного рода документации, систем обеспечения начала разработки полезных ископаемых и т. д. Все это говорит о том, что формирование стоимости продукции соответствующих отраслей образуется еще до начала эксплуатации природных ресурсов, другая часть стоимости образуется после окончания эксплуатации (рекультивация земель, лесовосстановление и т. п.). Следовательно, в стоимость добывающей продукции кроме непосредственных затрат при добыче включаются расходы, связанные с началом и окончанием эксплуатации конкретных природных ресурсов.

Наибольшую сложность в определении стоимости создаст практика взаимозаменяемости в потребления некоторых видов сырья и материалов, а также возможностей более глубокого использования сопутствующих компонентой. К примеру, в целях увязки оптовых цен на взаимозаменяемые виды энергетического топлива, а также стимулирования замены мазута как топлива для электростанций на газ, оптовые цены промышленности и на мазут с 1 января 1982 г. установлены по трем поясам с таким расчетом, чтобы потребление мазута не оказалось дешевле газа (в пересчете на условное топливо). Цены на топливо совершенствуются на основе такого критерия, как энергетическая ценность топлива. То же делается в отношении других полезных ископаемых, где оптовые цены на руду определяются в соответствии с показателями ее металлургической ценности.

Дальнейшее совершенствование ценообразования на рудное сырье и продукты его обогащения ведется путем расширения круга оплачиваемых компонентов в комплексном металлургическом сырье, стимулирования с помощью цен возможно большего извлечения полезных компонентов, уточнения границ глубины использования потребительских качеств сырья. Во всех случаях при определении цены на добывающую продукцию необходимо руководствоваться требованиями полного хозрасчета, а это предполагает ликвидацию убыточности производства некоторых видов сырья, энергетического топлива. В качестве генеральной линии в ценообразовании на уголь ставится задача ликвидировать убыточность угольной промышленности по отрасли в целом до 2000 'года; формирование цен на топливносырьевые ресурсы будет ориентироваться на активизацию ресурсосбережения, комплексного их использования. Так, на Урале 60-65% добываемой горной массы составляют отходы добычи, обогащения, металлургического передела (шлака). Здесь используются ежегодно не более 10°/о всего объема отходов, что свидетельствует о низкой эффективности использования вторичных ресурсов.

Кроме того, переработка вторичных ресурсов имеет и другое не менее важное для общества значение-охрану окружающей среды. Вопрос об охране окружающей среды может успешно решаться, если пользователи земли, ее недр, лесов и т. п. будут нести перед обществом определенные экономические обязательства, т. е. если они будут платить за пользование соответствующими ресурсами.

Новый подход к ценообразованию требует того, чтобы в полной мере отражались в новых оптовых ценах народнохозяйственная эффективность использования современных достижений науки и техники, сбережение природных ресурсов и утилизация вторичных видов сырья, топлива и энергии.

**2. Тарифы на грузовые перевозки, пути их совершенствования**

Транспортные издержки являются составной частью общественно необходимых затрат готовой продукции.

Повышение эффективности работы всех видов транспорта в огромной степени зависит от рациональной организации грузовых перевозок. Тариф - это цена услуг, предоставляемых транспортными организациями на перевоз грузов. Тариф на транспортные услуги отражает собой общественно необходимые затраты труда на перевозку грузов.

Пересмотр тарифов на грузовые перевозки диктуется необходимостью повышения рационального использования всех звеньев транспортной системы в условиях работы на принципах хозрасчета.

В связи с этим перед транспортом ставятся следующие задачи.

1. Снизить общественно необходимые затраты на единицу перевозимых грузов.

2. Создать экономические условия для оптимального распределения грузов между отдельными видами транспорта и равновыгодность перевозок по видам грузов на различные расстояния с целью обеспечения лучшего обслуживания потребителей.

3. Устранить убыточность перевозок отдельных видов грузов.

4. Усилить стимулирование с помощью тарифов, вводимых в транспортную систему страны, новых высокоэффективных перевозочных средств и прогрессивных способов доставки грузов с высокой степенью их сохранности, наиболее полного использования грузоподъемности и вместимости транспортных средств.

5. Разработать систему тарифов, которая обеспечивала бы экономическую заинтересованность потребителей и поставщиков грузов для быстрой переориентации грузопотоков в зависимости от экономической ситуации и новых технических решений в транспортировке грузов.

Транспортный тариф представляет собой вид плановой цены, устанавливаемой на специфический объем работы, которая не приобретает вещной формы. Общественная необходимость и общественная полезность подобного рода деятельности диктуется внешними объективными обстоятельствами, когда любой созданный трудом продукт может представлять ценность для потребителя только тогда, когда он доставлен до потребителя.

Транспорт в этом случае доставляет определенные потребительные стоимости к потребителю, не меняя их состава и объема и влияя в то же время на величину стоимости этого товара. Транспортный тариф на грузовые перевозки в данном случае является денежным выражением этого прироста стоимости и представляет собой наиболее важную экономическую категорию и экономический показатель работы такой важной отрасли народного хозяйства, какой является транспорт.

Транспортные тарифы, как и цены на продукцию промышленных предприятий, призваны оказать стимулирующее воздействие на работу транспортных организаций, обеспечивать условия, способствующие развитию принципов хозрасчета. Теперь, когда транспортные организации переходят на полный хозрасчет, тарифы, их экономическая обоснованность приобретают особое экономическое значение.

Транспортные тарифы определяются на основе нормативов затрат и прибыли. Нормативы затрат на транспорте имеют отличительные особенности по сравнению с нормативами, отражающими объем затрат труда в других отраслях народного хозяйства. Эта особенность заключается в том, что все затраты делятся на две части: на так называемые начально-конечные и движенческие операции.

Начально-конечные операции определяются расходами на содержание подвижного состава во время стоянки, по подготовке подвижного состава к погрузке и выгрузке. В этом отношении операции по реализации плановых работ подготовки перевозок мало чем отличаются от обычной производственной деятельности, они являются своего рода дополнительным трудом, который имеет место на любом промышленном производстве на заключительной его стадии. И здесь издержки на выполнение работ определяются так же, как они определяются на любом предприятии.

Движенческие операции связаны с расходами по содержанию путей сообщения, энергетического хозяйства, связи, сигнализации, по содержанию подвижного состава в пути следования и др. Первая группа затрат труда на транспортные операции не связана с передвижением груза на установленное расстояние. Здесь пространственных факторы перевозке товаров непосредственно не влияют на объем выполняемых работ, хотя предстоящая дальность перевозки грузов учитывается с точки зрения обеспечения соответствующей надежности движения транспортных средств и т. п.

Главным количественным показателем работы является вес перевезенных грузов, поэтому затраты на 1 т груза остаются в целом постоянными.

Затраты второй части зависят от дальности перевозки. Все расходы по начально-конечным и движенческим операциям плюс норматив прибыли дают величину платы за перевозку конкретного груза.

Эта особенность формирования затрат служит технико-экономической основой определения тарифных ставок на транспорте. Для клиента транспортный тариф является важным показателем возможной эффективности. Дело в том, что время доставки грузов играет не меньшую роль, чем деньги, выплачиваемые за перевозку. Доставка грузов "точно вовремя" приобретает в наших условиях особый смысл, от этого зависит эффективность самого производства. Водный транспорт дешевый, но он требует большего времени на транспортировку грузов. Автомобильный или авиационный транспорт более дорогой, но время в пути, при прочих равных условиях, значительно меньше. Все эти факторы, образующие цену перевозки, становятся предметом большого экономического интереса как со стороны транспортных организаций, так и со стороны клиентуры заказчиков.

Затраты на перевозки зависят от особенностей каждого груза, от его "транспортабельности". Хотя это слово употребляется в кавычках, тем не менее сам характер груза должен обозначаться именно этим словом, поскольку в него входят главные характеристики груза объем, вес, стойкость и реакция на расстояние и время в пути и т д.

Если взять хлопок-волокно, то, учитывая его транспортабельность, себестоимость перевозки 1 т хлопка-волокна в 5-10 раз выше себестоимости перевозки 1 т руды или чугуна в слитках. Тарифные ставки рассчитываются не на все конкретные виды грузов, подлежащие перевозке (тогда нужно бы иметь столько тарифов, сколько наименований товаров), а в зависимости от тарифных поясов, совокупность которых составляет тарифную схему.

Для упрощения расчетов, правильного и быстрого определения тарифов и провозных плат все конкретные виды грузов на железнодорожном, речном и морском транспорте сгруппированы в 11 разделов, которые включают 69 тарифных групп, которые, в свою очередь, состоят из 247 тарифных позиций.

Ныне действующая тарифная система на грузовые перевозки железнодорожным и водным транспортом установлена в 1977 г., автомобильным - в 1982 г. При пересмотре железнодорожных грузовых тарифов была упорядочена планируемая рентабельность перевозок различных грузов - понижены тарифы на грузы с высокой рентабельностью перевозок (шины, каучук, синтетическое волокно, кондитерские изделия и т.д.) и повышены на перевозки нерентабельных и малорентабельных для транспортных организаций грузов (рыба, мясо, фрукты, изделия из черных металлов и т. д.). Двухставочный тариф, т. с. на начально-конечные и движенческие операции, распространен на все позиции тарифной номенклатуры; повышены тарифы на контейнерные перевозки и снижены на повагонные. Подобные изменения коснулись и тарифов на перевозки грузов на речном, морском л автомобильном транспорте.

Изменения в технической оснащенности транспорта меняют условия работы, а следовательно, должны влиять на организацию перевозок и на величину затрат труда на транспортные услуги.

Главнейшей задачей в работе экономических служб транспорта остается рационализация перевозок и снижение на этой основе транспортных издержек, создание экономических и организационных условий для оптимального распределения грузов между отдельными видами транспорта и равновыгодность перевозок по видам грузов на различные расстояния.

Все тарифы на перевозки грузов различаются по видам и по форме построения.

По видам тарифы различаются в следующем порядке: общие, применяемые для большинства грузов; исключительные - для отдельных направлений грузопотоков; льготные - для отдельных видов грузов; местные - для перевозки грузов на местных транспортных сообщениях.

По форме построения тарифы подразделяются на.

1) табличные - плату за 1 т груза, 1 вагон к определенному пункту;

2) схемные- плату за перевозку груза в зависимости от тоннажа и расстояния с добавлением расходов (ставки) на начально-конечные операции.

К примеру, тарифы на перевозки железнодорожным транспортом устанавливаются исходя из единой тарифной номенклатуры грузов, которые дифференцируются по родам грузов и видам отправки, по расстояниям перевозки с применением поясов дальности, по скорости перевозки. Однако большим недостатком этих тарифов является отсутствие скидки с тарифов или штрафные санкции за несвоевременную доставку грузов.

Такие общие сведения о сущности транспортных тарифов, их разновидностях необходимы для любого практического работника. Но самое главное заключается в другом: как выбрать тот вид транспортировки своих товаров, при котором товар наиболее быстро, надежно и с меньшими затратами будет доставлен в тот пункт назначения, где его ждут к определенному времени.

Эта работа осуществляется на основе учета технического состояния транспортной системы всей страны.

**3. Виды цен в зависимости от учета транспортных расходов**

Оптовые цены на транспортные услуги подразделяются на два вида в зависимости от того, где происходит их окончательное формирование: в пунктах отправления или в пунктах назначения (местах потребления). Такое деление определяет оплату транспортных расходов по доставке продукции от производителя к потребителю. На практике это отражается в системе учета транспортных расходов в зависимости от пункта, до которого распространяются расходы предприятия, отгружающего готовую продукцию. Эта система учета называется франкированием цен.

"Франко" в буквальном смысле означает свободный. В данном случае пункт отправления или пункт назначения являются теми точками, за пределами которых предприятие свободно от расходов по транспортировке грузов.

Цена франко-станция отправления показывает, что в оптовую цену включаются расходы по транспортировке товара только до станции отправления, все остальные расходы по транспортировке грузов оплачивает покупатель сверх оптовой цены.

Цена франке - станция (пристань) назначения включает в оптовую цену все транспортные расходы вплоть до станции назначения (в том числе расходы по выгрузке товаров). Эти цены распространяются на большинство средств производства и товаров народного потребления.

Достоинством цены франке - станция назначения заключается в том, что все потребители находятся в одинаковых условиях по расходам на транспортировку грузов, что имеет большое значение в оценке хозрасчетной деятельности предприятия.

Все виды цен во взаимной связи составляют единую систему плановых цен. Экономически обоснованным соотношением между ценами можно считать только такое соотношение, если все цены базируются на требованиях закона стоимости, т. е. все они основываются на общественно необходимых затратах труда. С другой стороны, эти цены вписываются в целостную систему на основе подчиненности их требованиям закона планомерного развития народного хозяйства, когда все условия и факторы, влияющие на формирование цен, достигаются потребностями планомерного, пропорционального развития всего народного хозяйства как единого народнохозяйственного комплекса. Это общее теоретическое требование на практике далеко не соблюдается, что порождает большие трудности в управлении производством. Кроме того, имеют место явные перекосы в уровнях цен, которые говорят о несоответствии этих цен требованиям закона стоимости, вследствие чего вопрос о совершенствовании цен и ценообразования поставлен в качестве одного из кардинальных вопросов перестройки хозяйственного механизма. Строгое соблюдение единых методологических принципов учета затрат формирования цен и установление взаимозависимостей цен должны способствовать выработке простых и надежных методов ценообразования и цен в изменяющихся условиях хозяйственной деятельности трудовых коллективов.

**4. 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, когда разработаны и утверждены комплексные планы социального развития на перспективу, вплоть до 2000 года (особенно это касается решения жилищной проблемы), 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.

Есть и особенности в организации ценообразования в строительстве. Центральным органом планового ценообразования в капитальном строительстве в нашей стране выступал Государственный комитет СССР по делам строительства (Госстрой СССР), который осуществлял разработку сметных норм и цен по регионам и по соответствующим видам строительной продукции. Цены же на продукцию в виде сметной стоимости объектов определяет проектная организация, а утверждаются они ведомством заказчиком.

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".

**5. Принципы формирования закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию**

Определяющее влияние на развитие полного хозяйственного расчета в сельскохозяйственном производстве оказывают государственные закупочные цены, по которым реализуется продукция сельскохозяйственных предприятий.

Закупочные цены в современных условиях призваны отражать в денежной форме общественно необходимые затраты на производство соответствующей продукции. Цены включают в себя все те элементы, которыми характеризуется внутреннее содержание стоимости.

Закупочные цены призваны возместить общественные издержки производства, содержать определенное количество прибавочного продукта. Дифференцируются они в зависимости от зон, в которых производится сельскохозяйственная продукция. Заготовительные организации закупают по закупочным ценам сельскохозяйственных предприятий, в том числе и от приусадебных участков колхозников, рабочих и служащих.

Решением майского (1982 г.) Пленума ЦК КПСС было предусмотрено обеспечить равные экономические условия повышения доходов колхозов и совхозов, находящихся в неравных природно-экономических условиях в различных зонах, а также внутри зон, с таким расчетом, чтобы последовательно осуществлять принцип равной оплаты за равный труд в сельском хозяйстве.

Выравнивание денежных доходов сельскохозяйственных предприятий, находящихся в различных природно-экономических районах страны, зависит от уровня закупочных цен, которые должны соответствовать зональным затратам на производство сельскохозяйственной продукции.

Система цен на средства производства для сельского хозяйства сформировалась еще в конце 50х - начале 60х годов. При пересмотре оптовых цен и тарифов в промышленности в 1966- 1967 гг. утвердилась система двух прейскурантов оптовых цен на сельскохозяйственную технику и минеральные удобрения, т. е. система двух уровней цен: общего - для промышленности и других отраслей, кроме сельского хозяйства, и льготного уровня оптовых цен - для сельского хозяйства. Разница между двумя уровнями цен возмещается через государственный бюджет.

При введении оптовых цен и тарифов в промышленности с 1 января 1982 г. был сохранен прежний порядок продажи колхозам и совхозам сельхозтехники, минеральных удобрений, землеройных машин, автомобилей и прицепов. Цены на эту продукцию устанавливались на более низком уровне, чем те, по которым предприятия поставщики реализуют свою продукцию организациям Госкомсельхозтехники СССР.

За сравнительно непродолжительное время существования указанных взаимоотношений сельского хозяйства с промышленностью накопилось много искусственных наслоений, которые мешают утверждению здоровых экономических связей этих отраслей на прочной основе принципов хозяйственного расчета, полного возмещения средств при обмене деятельностью и результатами труда.

В настоящее время удельный вес дотаций и доплат на сельскохозяйственную продукцию составляет пятую часть расходов государственного бюджета. Такое положение отрицательно сказывается на решении социальных задач, осуществление которых происходит за счет государства, использования государственного бюджета.

Продажа техники, минеральных удобрений, реализуемых сельскохозяйственным предприятиям по льготным, заниженным ценам обходится государству в 5 млрд. руб. в год в виде дотаций на указанные услуги в 1990 г. Эти условия создают ряд негативных явлений, которые выражаются в необоснованном, завышенном спросе на промышленную продукцию, в неэффективном ее использовании. Сложился нерациональный уравнительно затратный метод формирования закупочных цен, когда цены изменяются в сторону роста вслед за ростом всяких затрат в сельском хозяйстве, в том числе высоких затрат, связанных с низким уровнем ведения хозяйства. Льготы, которыми пользуются сельскохозяйственные предприятия при установлении уровня цен, привели к тому, что типичными стали индивидуальные цены, поскольку наряду с зональными ценами существуют еще республиканские, областные и даже районные цены, которые не создают стимулы у коллективов к изысканию и использованию резервов производства для повышения эффективности работы трудовых коллективов.

Не способствует развитию предприимчивости сельскохозяйственных предприятий и существующая система доплат к ценам, различного рода дотаций, списаний задолженности и т. л. Хозяйства, плохо работающие, остаются убыточными, у них нет действенного стимула к выходу из существующего состояния.

Сельскохозяйственная продукция, поступившая в распоряжение государства после соответствующей переработки, реализуется по ценам, которые также требуют определенных доплат из государственного бюджета. Все это обходится в сумму около 67 млрд. руб. в год

Краткий анализ состояния цен на сельскохозяйственную продукцию в современных условиях свидетельствует о существовании большого числа вопросов в этой важной области, разрешение которых возможно только на основе проведения радикальной реформы в ценообразовании на всю сельскохозяйственную продукцию.

В осуществлении такой реформы предусматривается руководствоваться следующими принципами.

1. Уровень закупочных цен определять исходя из средних общественно необходимых затрат на производство продукции и преимущественного стимулирования основных ее видов в наиболее благоприятных районах специализированного товарного производства, а также перспектив снижения себестоимости производства на основе внедрения интенсивной технологии и прогрессивной организации труда. При этом не должны учитываться высокие издержки, связанные с низким уровнем ведения хозяйства.

2. Обеспечить дальнейшее совершенствование зональной дифференциации закупочных цен путем укрупнения зон с учетом наиболее рационального размещения сельскохозяйственного производства.

3. Ввести рентные платежи для колхозов и совхозов, находящихся в относительно более благоприятных условиях, предусмотрев создание за счет фонда этих платежей специального фонда АПК. Указанные средства использовать для укрепления материально-технической базы хозяйств, работающих в худших условиях, отменить действующую систему надбавок к ценам за счет средств бюджета на продукцию низко рентабельных и убыточных хозяйств

4. Стимулировать ценами хранение сельскохозяйственной продукции непосредственно в колхозах и совхозах, а также предусмотреть более полную дифференциацию закупочных цен в зависимости от качества сдаваемой продукции.

5. Обеспечить гибкость закупочных цен на плоды, овощи и другие виды продукции растениеводства, расширить их сезонную дифференциацию для более полного учета затрат труда и удовлетворения потребностей в соответствующей продукции на протяжении всего года.

6. Перейти к продаже техники, минеральных удобрений и другой промышленной продукции сельскому хозяйству по оптовым ценам, имея в виду отмену льготного порядка продажи, с тем чтобы экономически воздействовать на улучшение использования в колхозах и совхозах сельскохозяйственной и другой техники, минеральных удобрений.

7. Ввести плату за воду и учесть ее в закупочных ценах для стимулирования более экономного и рационального использования воды колхозами и совхозами, повышения эффективности средств, вкладываемых государством в мелиорацию.

8. Считать целесообразным в перспективе коренным образом пересмотреть систему формирования закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию. В этих целях предусматривается осуществить постепенный переход к применению во взаимоотношениях между предприятиями и организациями системы АПК договорных и расчетных цен на сельскохозяйственную продукцию определяемых исходя из действующих оптовых и розничных цен на конечную продукцию агропромышленного комплекса.

# Список литературы

Видяпин В.И., Данько Т.П., Слепов В.А. "Предпринимательство: маркетинг и цены" Учебное пособие. - М.: из-во Рос. экон. акад., 1992 - 130с.

В.В. Герасименко. "Ценовая политика фирмы" - М. Финстантинформ 1995.

Котлер Ф. "Основы маркетинга" М.: Прогресс 1990.

Махконнель К.Р., Брю С.Л. "Экономика: принципы, проблема и политика. "Пер. с англ. 11-го издания. В 2 т. М.: Республика, 1992 - 399 с.

Пунин Е.И. "Маркетинг, менеджмент и ценообразование на предприятиях." М.: Международные отношения. 1993 - 112 с.

Самуэльсон П. "Экономика", Пер. с англ. В 2-х т. Т II., М.: НПО "Алгон" ВНИИСИ. 1992 - 416 с.

Чубаков Г.Н. "Стратегия ценообразования в маркетинговой политики предприятия", М. Инерра - М.

Ценообразование. Под ред. проф. И.К. Салимжанова. Учебное пособие. Москва. Финстантинформ 1996.

Хлусов В.П. "Основы маркетинга". - М., 1997 г.

Андреева О.Д. "Маркетинг: технология бизнеса". - М., 1997 г.

Герчикова И.Н. "Международное коммерческое дело". - М., 1996 г.

Лебедев О.Т., Филиппова Т.Ю. "Основы маркетинга". - Санкт-Петербург,1997 г.