

# Тема 2. Система и виды цен

# В-1. Механизмы формирования цен

**Система цен** – это совокупность различных цен, используемых всеми отраслями – промышленностью, с/х, строительством и др.

Все действующие в экономике страны цены взаимосвязаны и образуют единую систему, которая находится в постоянном движении под воздействием множества рыночных факторов и в некоторой степени мер государственного регулирования цен. Ведущую роль в системе цен играют цены продукции базовых отраслей промышленности (нефтяной, газовой, энергетической, металлургической, машиностроительной, угольной). В связи с взаимосвязанностью цен, то изменение цен, например, энергоносителей, оказывает влияние на издержки в большинстве отраслей экономики. Динамика цен на продукцию сельского хозяйства воздействует на цены в легкой и пищевой промышленности.

Взаимосвязь цен объясняется едиными методологическими принципами формирования цен с учетом законов стоимости, спроса и предложения. Все субъекты рынка – производители, продавцы, поставщики, посредники и потребители взаимодействуют между собой и образуют единый хозяйственный комплекс.

В практике товарного производства применяют следующие механизмы формирования цен:

1. **маркетинговый**. Цены формируются с учетом спроса и предложения. Действует стихийно-рыночный механизм формирования затрат вызванный необходимостью выживания в конкурентной борьбе посредством увеличения массы прибыли. Производители самостоятельно формируют «портфель заказов», стоимостные показатели. Отсутствует воздействие правительства на принятие решений по ценам.

2. **нормативный**. Цены формируются в рамках нормативных актов (методик, директив, законов, постановлений, распоряжений) и на основе известных нормативов себестоимости и рентабельности. Формирование цен при таком механизме осуществляется нормативным, параметрическим или нормативно-параметрическим методами. Нормативно определяются не только издержки производства и реализации, но и желаемые размеры их снижения.

3. механизм **комбинированного** (смешанного типа) с различной степенью преобладания маркетингового или нормативного подхода.

В-2. Виды цен и их классификация.  
Сферы применения различных видов цен

# Выделяют 3 основные группы цен:

1. **Свободные** – формируются под воздействием спроса и предложения независимо от какого-либо прямого влияния государственных органов управления.
2. **Регулируемые цены** – цены, складывающиеся под влиянием спроса и предложения и устанавливаемые соответствующими государственными органами управления посредством прямого ограничения роста их уровня или введения норм и нормативов (регламентация уровня рентабельности, прибыли, установление уровня цен и т.д.)
3. **Фиксированные цены** – цены, устанавливаемые не определенном уровне и формируемые на базе нормативного подхода, который, как правило, предполагает не только их блокирование, но и фиксацию слагаемых цены (с/с и прибыли), осуществляемую на отраслевом или региональном уровне.

## Классификация цен:

1. Цены и тарифы, обслуживающие внутригосударственный оборот товаров и услуг, которые можно классифицировать по нескольким признакам:

1.1. По характеру обслуживаемого экономического оборота:

- о цены на промышленную продукцию;
- о цены на продукцию строительства. Различают сметную (рассчитывается по СНиПам), прейскурантную (усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта) и договорную цены;
- о цены на продукцию сельского хозяйства;
- о тарифы на производственные услуги (транспорта, связи);
- о цены научных и проектных разработок;
- о ставки возмещения затрат на воспроизводство природных ресурсов (геологоразведочные работы, рекультивацию земель);
- о наценки и скидки в сфере обращения;
- о розничные цены на товары и услуги населению.

## 1.2. По сроку действия:

- о постоянные (твердые);
- о временные;
- о сезонные;
- о разовые;
- о договорные.

## 1.3. По характеру установления (фиксации):

- о твердые – не меняющиеся в течение всего срока поставки товара по соглашению;
- о подвижные – предусматривают возможное изменение цены. Предел отклонения 2-5 % от рыночной цены. Обычно используется в долгосрочных торговых соглашениях на поставку сырья, промышленных и продовольственных товаров;

- о скользящие – исчисляется в момент исполнения контракта путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменений в издержках производства за период времени, необходимый для изготовления продукции (н-р, сложное промышленное оборудование, суда). При подписании договора фиксируется базисная цена, оговаривается ее структура и метод расчета скользящей цены.

1.4. В зависимости от государственного воздействия, регулирования и степени конкуренции на рынке:

- о рыночные (свободные);
- о регулируемые;
- о лимитированные или предельно допустимые.

### 1.5. В зависимости от новизны товара:

- о цены «снятия сливок» - обычно высокие цены на новые товары;
- о цены проникновения на рынок – ниже цен конкурентов;
- о установление «психологической» цены – ниже круглой суммы;
- о цены «следование за лидером» - не превышение цены лидера сегмента;
- о цена с возмещением издержек производства;
- о установление «престижной» цены – для высококачественных товаров известных фирм, обладающих уникальными свойствами;
- о скользящая или падающая цена – устанавливается в зависимости от спроса и предложения и снижается по мере насыщения рынка;
- о долговременная цена – устанавливается на товары массового спроса;
- о цены потребительского сегмента рынка – устанавливаются на одни и те же товары и услуги, реализуемые группам населения с разным уровнем дохода по различным ценам;
- о гибкая цена – применяется при сильном колебании спроса и предложения в короткие сроки;
- о преимущественная цена – снижение цен на свои товары предприятием-лидером;
- о цены на товары, снятые с производства – выше аналогов (запчасти к старым маркам а\м).

1.6. По способу получения информации об уровне цены:

- о публикуемые;
- о расчетные.

1.7. По степени обоснованности:

- о базисные цены – база при установлении цены аналогичных изделий;
- о справочные цены;
- о прейскурантные – вид справочной цены, публикуемые фирмами-продавцами или производителями;
- о фактические цены сделок – учитывают применение различных видов скидок или надбавок к базисной цене;
- о цены потребления – определяют все затраты покупателя, связанные с приобретением товара, его доставкой и расходами по эксплуатации.

## 1.8. По способу фиксации:

- о контрактные цены;
- о трансфертные (внутрифирменные) цены;
- о биржевые котировки;
- о цены торгов;
- о монопольные цены.

## 2. Планово-учетные цены:

- о цены плановых расчетов;
- о цены статистического учета;
- о цены проектных расчетов.

## 3. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот:

- о внешнеторговые цены;
- о внутренние цены на экспортируемые и импортируемые товары.

## В-3. Методы расчета средней цены

**Уровень цен** – это обобщающий показатель, характеризующий абсолютную или относительную величину цены конкретных товаров, отражающую уровень общественных затрат и доходов в конкретный период времени, на конкретной территории и предприятии.

Для анализа уровня цен в практике ценообразования используют данные о средних ценах по однородным товарным группам. Средняя цена товарной группы отражает не только показатели изменения цен товаров, но и реальное потребление продукции улучшенного качества по более высоким ценам.

Средняя хронологическая цена

$$C_{\text{ср.хрон}} = ((C_1/2 + C_2 + C_3 + C_4 + \dots + C_t/2)) / (t-1)$$

Где  $C_1$ ,  $C_2$ ,  $C_3$  - цены определенного периода (на начало или конец каждого месяца);  $t$  - число месяцев в определенном периоде

Как правило, эта формула применяется при расчете средней цены в целом за год (полугодие).

Средняя хронологическая взвешенная цена применяется в случаях, когда даты регистрации цен расположены неравномерно:

$$Ц_{\text{ср.хрон.взв}} = (\sum (Ц_{\text{ср}i} * t_i)) / (\sum t_i)$$

$Ц_{\text{ср}i}$  - средняя цена за конкретный период;

$t_i$  - число месяцев в определенном периоде.

Средняя арифметическая взвешенная цена применяется в случаях, если регистрируются среднемесячная (среднеквартальная) цена и объем проданных товаров за этот период (или % соотношения объемов проданных товаров)

$$Ц_{\text{ср.арифм.взв}} = (\sum (Ц * O)) / (\sum O)$$

$Ц$  – среднемесячная (среднеквартальная) цена единицы товара;

$O$  – объем проданных товаров в натуральных единицах измерения (тоннах, литрах и т.д.)

Средняя арифметическая взвешенная цена применяется в случаях, если известны объемы продаж товаров в денежном выражении, соответствующие разным уровням их цен.