**Мировые цены и их основные виды**

**1. Специфика мировых цен**

Цены товаров, обращающихся на сложившихся мировых рынках, характеризуются рядом особенностей, во-первых, тем, что *мировая цена отклоняется от внутренних цен.* Цены мирового рынка базируются на интернациональной стоимости, формируемой ведущими странами-экспортерами. Внутренние цены основываются на национальной стоимости и отражают затраты национальных производителей. Как правило мировая цена ниже внутренней. Разрыв между ними может составлять более 30%, при этом на готовые товары он значительнее, чем на сырьевые, что связано с более высоким уровнем тарифных и нетарифных барьеров при ввозе готовой продукции. Таким образом, внутренняя цена в большинстве случаев не предопределяет окончательно уровня мировой цены. переход от внутренних цен к мировым состоит, как правило, из целой цепочки доплат, наслаивающихся при импорте на мировые цены (пошлины, компенсационные сборы) или "отслаивающихся" при экспорте от внутренних цен (налоговые, амортизационные, транспортные и другие льготы, субсидии).

Второй особенностью мировых цен является их *множественность,* то есть наличие нескольких рядов цен на один и тот же товар. Множественность мировых цен обусловлена различным качеством товара, разными условиями поставки, характером торговой сделки, сроками поставки, упаковкой.

Вот почему при абсолютном значении цены необходимо подробно указать следующие реквизиты: качественные характеристики или происхождение товара, условия поставки, сроки поставки, упаковка.

Например, информацией о том, что цена тонны соевых бобов составляет 200 долл., невозможно воспользоваться при совершении сделки купли-продажи. На фоне множественности цен каждый абсолютный показатель необходимо прокомментировать: 200 долл., за тонну соевых бобов: американских с содержанием белка 44%; СИФ; с поставкой через 3 месяца. Цена на соевые бобы другого качества и происхождения, например аргентинские с содержанием белка 38%, с иными условиями (ФОБ) и сроками (чем они отдаленнее, тем цена, как правило, ниже) поставки будет выше или ниже.

Третьей особенностью мировых цен является их быстрое *старение,* отражающее сдвиги в конъюнктуре товарных рынков. Так, на подвижные биржевые товары цены в течение дня колеблются иногда в пределах 100% и более.

Принимая во внимание специфические признаки мировых цен, можно выделить основные особенности организации ценовой работы.

**2. Понятие мировой базисной цены**

На фоне множественности цен на один и тот же товар важным становится вопрос в выборе ориентира, основы для определения цены сделки, то есть мировой базисной цены. Цены, соответствующие понятию мировой базисной цены, должны удовлетворять двум основным требованиям: во-первых, быть доступными для любого продавца или покупателя; во-вторых, быть представительными для мирового товарооборота.

Первое требование означает, что в качестве мировых можно рассматривать только цены обычных торговых операций, характеризующиеся следующими признаками:

• раздельность, то есть несвязанность экспортных или импортных поставок;

• регулярность их осуществления;

• платеж в свободно конвертируемой валюте;

• осуществление в условиях свободного торгово-политического режима. Торговые сделки, совершаемые на этих условиях, можно рассматривать как обычные по следующим причинам:

• они типичны для мировой торговой практики и распространяются на значительную часть мирового товарооборота;

• цена формируется при сравнительно высокой конкуренции, выравнивание цен осуществляется в большей степени, чем по операциям, которые носят специальный характер.

К категории специальных относятся сделки на условиях товарного кредита, когда в результате участия правительства процентная ставка, сроки платежа не соответствуют обычным торговым условиям, принятым на мировом рынке. Кроме того, специальными считаются сделки, платежи по которым производятся за счет займа, предоставленного правительством экспортирующей страны, а также сделки, оплаченные неконвертируемой валютой, внутрифирменные сделки.

Необходимо учитывать, что количественный размер оборота, то есть объем закупок по рассматриваемой цене, имеет решающее значение для ее представительности не при всех условиях. В некоторых случаях представительной может считаться цена, действующая на рынке, уступающем по объему торговли другому рынку, если по остальным критериям, в частности доступности, она в большей степени отвечает понятию мировой цены.

На практике в качестве мировых цен используются экспортные или импортные цены основных поставщиков и покупателей соответствующих товаров. В принципе в международном товарном обмене, так же как и во внутренней торговле, окончательное выравнивание цен и, следовательно, формирование конечной цены по любому товару осуществляются с ориентацией на покупателя. Поэтому для того, чтобы оценить приемлемость уровня цены и ее представительность, необходимо пользоваться ценой наиболее крупных импортеров рассматриваемого товара.

Однако по некоторым товарам, прежде всего машинам и оборудованию, в качестве информации о мировых ценах используют данные по ценам основных экспортеров. Информация о ценах поставщиков готовой промышленной продукции носит более регулярный характер, чем информация о ценах потребителей этой продукции, так как поставщики заинтересованы в рекламе и популяризации своих товаров. Кроме того, разница в уровнях цен производителя и потребителя готовой промышленной продукции не является значительной в силу относительно небольшого удельного веса транспортной составляющей. Определенное значение имеет и то обстоятельство, что "разброс" цен у потребителей готовой промышленной продукции может быть большим, чем у производителей, так как импортеры по-разному оценивают ее качество, а также испытывают неодинаковую потребность в закупаемых товарах.

По некоторым (преимущественно массовым) товарам мировыми ценами могут считаться цены крупнейших центров торговли: бирж, аукционов, торгов.

Таким образом, мировые базисные цены - это цены важнейших экспортеров или импортеров, или цены основных центров мировой торговли, относящиеся к обычным, крупным, регулярным, раздельным операциям, осуществляемых в условиях открытого торгово-политического режима с платежом в свободно конвертируемой валюте.

**3. Основные виды мировых цен и их особенности**

Мировые цены на отдельные товары и товарные группы могут выступать в различных формах или видах, что образует информационный массив по ценам. По возможности получения ценовую информацию можно разделить на:

**•** публикуемую;

• получаемую по специальным каналам, то есть на основе запросов или расчетов.

В особую группу выделяют цены фактических сделок, которые публикуются сравнительно редко. Однако в немецком источнике "Ргеisе" регулярно приводятся цены по 150 видам импортируемых товаров. При этом публикуемые цены и цены, получаемые по специальным каналам, дополняют друг друга. В результате товарооборот любой продукции обеспечен ценовой информацией.

По всем товарам, являющимся объектами мировой торговли, имеется несколько видов цен, что дает возможность осуществлять взаимную проверку ценовой информации с целью повышения надежности и объективности конкурентных материалов.

Среди публикуемых и полученных по специальным каналам цен выделяют следующие их виды: справочные; цены прейскурантов, каталогов, проспектов; торгов; аукционов; посреднических рынков; бирж; фактических сделок.

Справочные цены. Справочными являются цены на товары, реализуемые по каналам внутренней оптовой и международной торговли, которые публикуются в периодических изданиях объединениями производителей, информационными агентствами, консультационными или брокерскими фирмами.

Справочные цены отражают уровень цены производства соответствующего товара, а следовательно, на их динамику главным образом влияет научно-технический прогресс в отрасли. Эти цены не отражают изменений конъюнктуры рынка, поэтому могут существенно отличаться от цен реальных сделок (на величину скидок или надбавок).

Разновидностью справочных цен являются *базисные цены* на товары с фиксированными качественными характеристиками. Базисные цены устанавливаются на некоторые цветные металлы, пиломатериалы, синтетический каучук, отдельные виды машинотехнической продукции (автомобили, трактиры). Базисные цены на машины и оборудование по существу являются прейскурантными.

Специфическим видом базисных цен являются *цены-индикаторы,* которые рассчитываются на базе уже совершенных сделок за прошедший период. Они несут оперативную информацию о краткосрочных тенденциях на рынке и используются как показатель уровня и динамики мировых цен. Такие цены публикуются на нефтепродукты, целлюлозно-бумажную продукцию. Они дают информацию об уровне цен по значительным для мирового рынка сделкам.

Цены прейскурантов, каталогов и проспектов - это специально разрабатываемые и высылаемые определенному кругу лиц или публикуемые производителями в отраслевых изданиях цены возможной реализации на базисные виды или сорта товаров массового и серийного производства.

Анализируя цены каталогов, прейскурантов, проспектов, важно разобраться в том, являются ли они внутренними оптовыми, или розничными, или ценами предложений экспортируемых товаров. Если цены относятся к операциям на внутреннем рынке, то при осуществлении внешнеторговых операций они могут быть снижены в пределах 20-25%.

Как правило такие цены не имеют специальной экспортной направленности. Однако на ряд товаров (например, черные металлы в рамках ЕОУС) существуют специальные экспортные прейскуранты.

Прейскуранты используются в коммерческой практике на рынках проката черных металлов, угля, некоторых видов дорожно-строительного оборудования, металлообрабатывающих станков, автомобилей, бытовой электронной аппаратуры, промышленных товаров широкого потребления.

В прейскурантах даются краткое описание товара и несколько определяющих характеристик (например, мощность, производительность). Более подробно данные при необходимости высылаются по специальным запросам или содержатся в технико-экономических справочниках, каталогах. В ряде случаев вместо прейскурантов фирма публикует каталог выпускаемых изделий, в котором на ряду с ценами указываются основные характеристики товаров.

В отличие от прейскурантных цен на сырьевые товары прейскурантные цены на машинотехническую продукцию не только служат ориентиром для определения уровня фактических цен на рынке, но и являются по существу суммой цен отдельных компонентов изделия, которые могут быть предметом сделки. Например, прейскурантная цена на легковой автомобиль устанавливается исходя из стандартной комплектации базисной модели. Однако по желанию потребителя фирма может изготовить модель, значительно отличающуюся по комплектности от базисной. В этом случае отклонение цены фактической сделки от базисной определяется главным образом спецификой заказа, а не воздействием соотношения между спросом и предложением, и может быть весьма заметным. Так, за счет выбора потребителем дополнительных компонентов и узлов по сравнению с базисной моделью при поставке автомобиля "Шеветт-4" превышение цены фактической сделки над базисной может достигать 25-30%.

Прейскурантная цена представляет собой базу для определения цен при заключении сделок. Их уровень, как правило, выше фактической реализации товара на величину сделки.

Цены торгов - это цены, формирующиеся при специализированной форме торговли, которая основана на выдаче заказов на поставку товаров или сдаче подрядов на определенные работы по заранее объявленным в специальном документе (тренде) условиям, предполагающим привлечение к определенному сроку на принципах конкуренции предложений от нескольких продуцентов.

Цены торгов распространяются прежде всего на технически сложную и капиталоемкую продукцию, обладающую ярко выраженными индивидуальными качественными характеристиками. Они используются по широкой номенклатуре машин и оборудования, в частности по энергетическому, электротехническому, металлургическому, металлообрабатывающему, дорожно-строительному, сельскохозяйственному, самолетам, судам, приборам и лабораторному оборудованию.

В настоящее время цены торгов охватывают около 1/3 всех экспортных цен на машины и оборудование. Помимо этого, на торгах оценивается также строительство промышленных предприятий, мостов, железных и автомобильных дорог, трубопроводов, электростанций и других объектов. Они действуют на лицензии и различные инженерно-консультационные услуги. В последние годы масштабы распространения цен торгов расширяются, они распространяются на такие типы новой техники, как оборудование для атомных электростанций, станции связи с использованием искусственных спутников Земли.

Цены аукционов - это цены, действующие на специально организованных рынках публичной продажи. Цены аукционов существуют в основном на продукцию сельского и лесного хозяйства, рыболовства и некоторые другие товары (пушно-меховые изделия, драгоценные и полудрагоценные камни). Для таких товаров, как пушнина, немытая шерсть, чай, табак, цены аукционов являются наиболее представительными ценами мировой торговли. По таким ценам в США и Канаде реализуется около 70% всей ввозимой ими пушнины, в Дании, Швеции и Норвегии торговля пушниной с другими странами на 90-95% осуществляется по ценам аукционов. 80% экспортируемого Индией и 95% вывозимого Шри-Ланкой чая, 90-95% немытой шерсти, поставляемой на мировой рынок Австралией и Новой Зеландией, продаются по этим ценам.

Цены аукционов делятся на *конечные* (максимальные, по которым осуществляется продажа) и *базисные* (начальные, в качестве которых иногда могут выступать конечные цены предыдущего аукциона).

Цены аукционов подвержены влиянию изменяющего соотношения между спросом и предложением на товары. Они устанавливаются на товары, производимые в определенные периоды времени, что повышает роль сезонного фактора в их образовании и изменении. Эти цены формируются нерегулярно, что связано с периодичностью действия аукционов.

Основной особенностью формирования цен аукционов по сравнению с ценами торгов является разный характер конкуренции на этих рынках. Если цены торгов образуются в условиях наличия одного покупателя и многих продавцов, то цены аукционов, наоборот, в большинстве случаев определяются в условиях действия многих покупателей и одного или нескольких продавцов. Более сильная конкуренция между покупателями и более слабая между продавцами на аукционах по сравнению с торгами способствуют формированию более высокого уровня цены аукционов, чем цены торгов.

Цены посреднических рынков (или цены предложений) публикуются агентством "Рейтер", а также рядом источников информации, содержащих данные по конъюнктуре конкретных товарных рынков. Данная цена является концентрированным показателем ситуации на рынках массовых, однородных товаров, реализуемых через посредническое звено, например: пшеницы, растительных масел, масличных семян.

Цена посреднических рынков является отражением точки зрения по вопросу конъюнктуры крупнейших производителей и торговцев-посредников, контролирующих и очень хорошо знающих соответствующий рынок. В этой связи можно считать цены посреднических рынков субъективным показателем, который может быть скорректирован в процессе сделки купли-продажи на размер скидки, как правило, в пределах 3-10%.

Биржевые котировки представляют собой цены организованных, постоянно действующих центров международной торговли - товарных бирж. Публикуются котировальными комиссиями бирж, информационными агентствами. Биржевые котировки характеризуют ситуацию на рынках массовых, однородных товаров, не подверженных быстрому моральному старению, таких, например, как зерновые, сахар, кофе, какао-бобы, цветные металлы, нефть и нефтепродукты. Биржевые котировки отличаются следующими признаками:

• доступны, так как публикуются 2-3 раза в день;

• "не стареют", а, напротив, опережают аналитическую информацию по рынку;

• объективны, так как формируются в условиях торга между продавцом и покупателем физического товара.

Вот почему именно биржевые котировки на фоне множественности цен на отдельные товары используются при определении цены сделки, а также цен долгосрочных контрактов.

Расчетные цены используются в качестве ориентира, "идеи" в отношении новых или модифицированных товаров, а также при заключении нерегулярных сделок с нетрадиционной для международной торговли продукцией. Выделяют несколько методов расчета цен:

• на основе издержек производства;

• на базе данных таможенной статистики;

• исходя из сравнения нового товара и изделия, которое этот товар способен заменить.

На практике целесообразно осуществлять расчет цен различными методами и сравнивать полученные результаты.

Исчисление цен на основе издержек возможно при отсутствии серьезной конкуренции, в том случае, если речь идет о товаре-лидере, практически не имеющем аналогов. При этом следует иметь в виду, что расчетная цена может включать, кроме издержек производства, среднеотраслевую и монопольную прибыль.

Расчетные цены могут выступать в виде "удельных стоимостей", представляющих собой отношение публикуемых национальной или международной статистикой стоимостей к количеству проданных товаров.

Получить расчетную цену можно также на основе данных ежемесячных сборников национальной таможенной статистики. Однако сравнение данных национальной статистики разных стран сопряжено с трудностями, связанными в первую очередь с различным уровнем детализации товарных групп, разными характеристиками изделий, качественными показателями. Кроме того, в рамках одного и того же источника в течение определенного периода происходит изменение номенклатуры товаров, вызванное структурными сдвигами в экспорте и импорте и замещением под влиянием научно-технического прогресса устаревших моделей новыми (это особенно характерно для готовых изделий), а также замена одних единиц измерения другими.

Цены фактических сделок - это цены, получаемые по специальным каналам (счета, контракты) или из публикуемой в печати информации о фактических сделках. Цены фактических сделок отражают факторы, действующие на всех трех основных стадиях установления цены. Единственной причиной, которая может отклонять цены фактических сделок от реальных, рыночных, является их "старение", являющееся следствием разницы между временем заключения по ним сделок и моментом получения информации или публикации этих цен.

Цены фактических сделок различаются в зависимости от форм торговли на *цены текущих* и *цены долгосрочных контрактов.*

В связи с особенностями механизма формирования цены фактических сделок по текущим контрактам отличаются от другие видов мировых цен, прежде всего от справочных, прейскурантных и цен предложений. Как правило, эти цены ниже указанных видов цен на величину скидки (например, по алюминию, никелю, меди - на 20-50%).

Официально публикуемые цены фактических сделок базируются на ценах текущих контрактов и являются, как правило, более агрегированными. Степень обобщения зависит от объема информации, получаемой по конкретным сделкам, масштабов учета отдельных ценообразующих факторов (качество товара, условия поставки, платежа), времени заключения контрактов и публикаций цен, а также целей, для которых осуществляется публикация цен.

Значимость цен текущих контрактов для коммерческих целей большая, чем официально публикуемых цен фактических сделок, так как они более полно отражают индивидуальность сделки и условия рынка. В связи с этим они широко используются как конкурентный материал при определении реальных, рыночных цен. Официально публикуемые цены в силу их агрегированности и большей степени "старения" используются в качестве ориентиров при установлении цен в сделках и критериев при анализе тенденций изменений рынков и цен отдельных товаров.

Специфика формирования цен долгосрочных контрактов (учет перспектив изменения рынка, устойчивости отношений между продавцами и покупателями, выгод, получаемых контрагентами от этих отношений) предопределяет их отличие от цен текущих контрактов при сохранении определенной взаимосвязи.

В частности, цены долгосрочных контрактов, выражающие устойчивость торговых связей между продавцами и покупателями, более стабильны, чем цены текущих контрактов. Механизмы образования цен по контрактам, заключенным на длительный срок (до 15-20 лет), учитывают перспективы изменения рынка, а также специфические отношения, складывающиеся между контрагентами в течение этого времени.

Использование этих цен и самих долгосрочных контрактов дает возможность производителям иметь в течение определенного периода стабильный объем производства, загрузку мощностей и устойчивую выручку за поставляемый товар. Покупатель, в свою очередь, имеет товар нужного качества, постоянный объем поставок с относительно устойчивыми денежными затратами на них. Это обеспечивает ему стабильность в применении технологии и организации производства, возможность снижения себестоимости, экономии денежных и других материальных ресурсов, ведения успешной конкурентной борьбы на рынке сбыта своей продукции. В зависимости от способа установления цены выделяют следующие виды фактических сделок: твердые, с последующей фиксацией, подвижные и фиксируемые путем скольжения.

*Твердая цена* определяется в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение всего срока его действия. Она используется в сделках, предусматривающих немедленную или в течение короткого срока поставку товара. В отдельных случаях, например при поставках машинотехнических изделий с удлиненным циклом изготовления, могут устанавливаться твердые цены на длительный срок.

*Цена с последующей фиксацией* устанавливается в процессе исполнения контракта. В самом контракте определяется только момент и принцип фиксации. Цена может фиксироваться, например, перед поставкой каждой партии товара, перед началом каждого календарного года (при долгосрочных сделках).

Принцип фиксации цены может относится ко времени, в течение которого покупатель должен уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену в контракте, к информации, которой нужно пользоваться при установлении цены (рубрика котировального бюллетеня, позиции, группы товаров), к оговоркам, которые могут быть применены.

*Подвижная цена -* это цена, определяемая в момент заключения контракта с оговоркой, предусматривающей ее пересмотр в период его исполнения при изменении рыночной цены (обычно не ниже минимально установленного предела - 2-9%). Подвижные цены применяются в основном в долгосрочных контрактах на поставку сырьевых и сельскохозяйственных товаров.

*Цена, фиксируемая путем скольжения* (скользящая цена) - это цена, устанавливаемая на основе базисной, определяемой в момент заключения контракта с учетом изменений основных ее элементов в период его исполнения. Она определяется в контрактах на поставку товаров, требующих длительного срока изготовления (суда, технологические линии, комплектное оборудование), в течение которого изменяются издержки их производства.

# 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.