**ТЕМА 4. ВИДОВЕ ЦЕНИ**

**Целите при разработването на тази учебна тема са следните:**

* Систематизиране на обхвата на цените в ценовата политик.?
* Определяне каква разнородна информация носят цените като обект на проучване.
* Формулиране какви възможности предлагат различните видове цени за обхващане на разходите в дейността на предприятието.
* Разкриване потенциала на различните видове цени като средство за маркетингово въздействие?

В стопанския живот се използват различни цени, които могат да бъдат структурирани според разнообразни критерии. Съвкупността от всички цени на вътрешния и на международния пазар в определен период формира система на цените.

Основанията за обвързаността на цените в системата са следните:

* в условията на пазарен механизъм цените се формират въз основа на едни и същи принципи като конкуренция, съотношение между търсене и предлагане, съчетаване на икономически интереси и други;
* цените са конкретни проявления на един и същи процес - пазарното регулиране на цените;
* осигуряване на стоки и услуги между различни отрасли и сектори на стопанството и съответно взаимно влияние на техните цени;
* верижно и вертикално действие на промените в цените на основните суровини и материали, транспортните услуги върху цените на всички видове продукция, в които те се влагат;
* обща икономическа, социална и законова среда, в която се осъществяват стоково-паричните отношения;
* използване на еднаква парична мярка за изразяване на стойностите на съотношението между тяхното търсене и предлагане;
* като система цените се отличават не само с видимо разнообразие, но и със свързаност между техните равнища и съотношения. Прилага се еднаква система от принципи и методи на ценообразуване в даден национален и международен пазар;
* ценовият механизъм съвместява индивидуалните и обществените форми на размяната, стимулира и принуждава стопанските субекти да се съобразяват с установилите се стопански величини и пропорции на стокообмена в съответствие с принципа за еквивалентност на размяната.

Според равнището на стопанската дейност и тяхната икономическа роля цените се диференцират на три равнища:

**Първо равнище. Пазарни цени**. Те се формират на пазари, където се съсредоточава основна част от предлагането на съответната стока и обемите на стокооборота са големи. Това се цените на водещите доставчици с най-голям пазарен дял. Пазарните цени са критерии за равнището на цените в резултат на конкуренцията между производителите и потребителите на стоката. Те заставят отделните участници на пазара да се съобразяват с тях.

**Втора равнище. Цените по фактическите сделки** (договорни цени) се определят под влияние на пазарните цени и се установяват в определено съотношение спрямо тях. Те са съобразени с цените на преките конкуренти. Резултат са от постигнат компромис между интересите на партньорите и отчитат конкретните търговско-икономически условия.

Договорните цени са конкурентни цени и се използват за ценови сравнения. За да бъде пазарна обаче цената по фактическата сделка, тя трябва да отговаря на равнището на цените на водещите доставчици.

**Трето равнище.** **Фирмените цени** се определят от предприятието и отразяват неговите интереси, преди да излезе на съответния пазар. Наричат се още индивидуални цени, защото не са били обект на преговори и не са получили пазарна оценка.

Фирмените цени от своя страна могат да се проявят в най-различни разновидности - офертни, каталожни, ценоразписни, адресирани към конкретни купувачи.

Ценовото предложение на предприятието може да съвпада с пазарната цена или да се отклонява над или под нейното равнище според целите на предприятието и условията на пазара.

**Според пазара, на който се формират цените, те се подразделят на:**

* вътрешни цени;
* международни цени;
* външнотърговски цени.

**Вътрешните цени** представляват съвкупност от всички действащи цени на даден национален пазар. В отделните страни с тяхна помощ се реализират стоките между предприятията, между тях и населението, между предприятията и държавата, между отделните физически лица.

**Международните цени** са разновидност на пазарните. Те са цени на най-големите износители или вносители на определена стока или цени на основни всепризнати центрове на международната търговия с тази стока. Международните цени се отнасят за обичайни по мащабни, периодично повтарящи се и необвързани експортно-импортни операции. Тези цени се постигат в условия на открит търговско-политически режим и при плащане в свободна конвертируема валута.

Главен критерий за представителност на международната цена е делът на световния износ или внос, който се реализира по тази цена. Международните цени се отклоняват от вътрешните цени и по правило са по-ниски от тях.

Между отделните видове цени на международните стокови пазари съществуват устойчиви съотношения. Международните цени се отличават с диференцираност и множественост поради влиянието на транспортния фактор, вида на сделките, условията на доставката.

Така например, за желязната руда действат три вида международни цени:

* цени по дългосрочни контракти, несвързани с други споразумения;
* цени по вътрешнофирмени доставки. Те са административни цени и отразяват политиката на предприятието майка;
* цени по краткосрочни контракти.

**Външнотърговските цени** са валутни цени по конкретни сделки или оферти за износ или за внос на стоки. По своя икономически характер те могат да бъдат договорни или фирмени цени. Постигнатите външнотърговски цени дават представа за оценката на международния пазар или на негов сегмент за доставчика или отразяват условията, при които вносителят купува от външния пазар. Външнотърговските цени са своеобразен мост, който свързва вътрешните и международните цени.

Валутните цени по вноса пренасят влиянието на международните ценови равнища върху вътрешното ценообразуване и служат за ценова база, върху която се оформят цените на производител и цените на едро в импортно зависими производства. Валутните цени по износа представляват парична оценка, която международният пазар дава на националния труд, материализиран в износната продукция.

**В зависимост от характера на икономическия оборот, който обслужват цените и движението на потребителната стойност и стойността на стоките от производството (и от внос) до крайната продажба, цените се подразделят** на:

* цени на производител;
* цени на потребител.

**Цената на производителя** (цени на едро) включват всички цени, по които стоките се продават между предприятията с цел да бъдат използвани за производствено потребление или препродадени. Те се идентифицират главно с покупко-продажбата на големи количества от дадена стока.

От своя страна цените на едро могат да бъдат с данък върху добавената стойност и да не включват ДДС. Това зависи от евентуалната регистрация на производителя по Закона за ДДС. Към цените на едро се отнасят изкупните цени на селскостопанската продукция, тарифите за превоз на стоки. За различни цели на статистическото наблюдение и отчет, анализ, оценки и регулиране на цените се използват и други технически групировки по отрасли и сфери.

Наред с общите принципи на ценообразуване в отделните сфери и отрасли има икономически и организационни особености, които обуславят наличието на различия при образуването и назоваването на цените.

Цените на производителя в тесния смисъл на думата представляват цени на едро в промишлеността. В транспорта и в съобщенията цените се включват в транспортните и в съобщителните тарифи, които представляват своеобразни ценоразписни списъци.

Цените на услугите в търговията се наричат търговски отстъпки и надбавки или надценки. При кредитирането ролята на цени изпълняват лихвите, а при ползването на административни и на правни услуги - таксите. Те също се описват в тарифи и в ценоразписи.

**Цената на потребител** (цена на дребно) е цената, по която се извършва продажбата на стоките и услугите за населението или за други крайни потребители. Тези цени обслужват икономическия оборот между предприятията и населението и между самите физически лица. Те включват в себе си освен цената на едро акциз и ДДС, търговски надбавки.

Разновидност на цените на дребно са тарифите за услуги на населението - транспортни, телекомуникационни, пощенски и други. Прилагат се цени с ДДС за облагаеми сделки и регистрирани лица по Закона за ДДС и цени без ДДС за освободените сделки и за нерегистрираните

лица по Закона за ДДС.

**Законът за счетоводството и Националният сметкоплан въвеждат понятията покупна и продажна цена и цена на потребителя**.

**Покупната цена** е тази, по която физически и юридически лица, участващи в процеса на реализация и закупуват стоките.

**Продажната цена** формират предприятията производители и търговци.

**Цената за потребителя** включва освен цената, по която той придобива стоката, и разходите, свързани с нейното потребление. Обикновено цената за потребителя съществено надвишава продажната цена.

В общите експлоатационни разходи за икономическия живот на един камион продажната цена заема едва 15 %, на обикновения хладилник - 10 %, самолет от гражданската авиация - 11 %, трактор - 19 %. Ето защо най-конкурентоспособна е не стока, за която продажната цена е най-ниска, а тази, при която е минимална цената за потребителя през целия срок на експлоатация при купувача.

**В зависимост от възможностите за контрол над цените те се подразделят на:**

* свободни цени;
* контролирани цени;
* фиксирани цени;
* пределни цени;
* наблюдавани и контролирани от правителството цени.

От своя страна контрол над цените могат да упражняват предприятията с монополно положение на пазара или упълномощени държавни органи.

**Свободните (равновесни) цени** се формират в зависимост от търсенето и предлагането на пазара. В широк смисъл свободни цени са всички цени, които се формират без регулиращата намеса на държавата.

Свободното търсене и предлагане може да бъде ограничено от предприятия със силно пазарно присъствие. Контролът над пазара им позволява да формират монополни цени. Тяхното ценово поведение варира от ценова война до съгласуване на цените и съвместно противодействие на нови конкуренти.

Седем фирми владеят 90 % от международния пазар на цигари, като най-голяма от тях е “Филип Морис”.

Свободата на предприемачите в условията на пазарна икономика е водеща в областта на цените, доколкото няма да възникне проблем с неблагоприятни последици за стопанството като цяло.

Чрез **контролираните цени** държавата се стреми да постигне състояние на стабилност на цените, защото те не са достатъчно гъвкави, за да уравновесяват винаги и автоматично търсенето и предлагането.

**Фиксирани (твърди) цени**. Понякога държавната намеса в областта на цените неправилно се ограничава само до тези цени, еднозначно определени от упълномощен държавен орган.

Такива цени в страните с развита пазарна икономика се предлагат за много ограничен кръг от стоки, предимно в стратегически отрасли като енергетиката, добив на стомана, комунални услуги и други. В определени ситуации те се прилагат заедно с квотите за производство или за внос.

**Пределни (максимални, лимитни) цени.** Такъв характер имат контролните цени за зърнените култури, млякото и млечните продукти, ориентирните цени – за вината, и базисните цени – за свинското месо, пресните плодове и зеленчуци в селскостопанската политика на Европейския съюз. Същевременно за всички стоки от посочените по-горе групи се определят задължителни минимални цени на вносителите – съответно прагови, справочни и шлюзови.

Праговите цени се изчисляват всекидневно, а шлюзовите цени за свинското месо – тримесечно. На основата на тези две подсистеми на цените и отчитане на цените на международните пазари се определят компенсационни такси, дължими от вносителите. Събраните средства се включват във фонд за подпомагане на фермерите. С този фонд се финансират интервенционни цени, които гарантират възстановяване на разходите и нормалната печалба на фермерите.

Ако пазарните цени паднат под предварително обявените контролиранини, ориентирани и базисни цени с 3 до 10 %, селскостопанските продукти се изкупуват по интервенционни цени. В САЩ те се наричат цени на поддържането.

**Наблюдавани и контролирани от правителството цени**. За тях Националната комисия по цените в България разработва прогнозни цени. Те се определят за основни видове селскостопанска продукция и за ограничен брой хранителни стоки.

**В зависимост от срока на действие различаваме следните разновидности:**

**Относително постоянните цени** не са обвързани с посочен срок на действие.

**Временните цени** са валидни за определен срок или при покупка на дадено количество. Такива цени могат да се използват за нови стоки, за които е трудно точно да се измерят производствените разходи на етапа на внедряването на пазара.

**Еднократните цени** се определят за изделия, изготвени по поръчка, уникати, нестандартни услуги.

**Сезонните цени** действат за определен период, съобразен със сезона на производство и пласмент.

**Пълзящите цени** позволяват да се променят през срока на изпълнение на договора. Обичайно промяната на първоначалната цена е поставена в зависимост от динамиката на суровините и работната заплата.

**В зависимост от начина за измерване на цените биват:**

**Абсолютна цена на стоката**. Тя се измерва в национална или в чужда валута. Валутата на цената обикновено съвпада с валутата на плащането, но може и да се различава.

**Относителна цена (ценово съотношение**). Тя изразява зависимостта между цените на две стоки или групи от стоки. В науката и практиката на стопанското управление се използват разнообразни съотношения между:

* цените на едро и на дребно на едни и същи стоки;
* цените на стоките от различни отрасли;
* цените на стоките и услугите;
* цените на хранителните и на нехранителните стоки;
* цените на еднородни и на разнородни стоки, които са взаимо заменяеми;
* цените на аналогични стоки, произведени в страната и доставени от внос;
* цените на стоки на отделни конкуренти и други.

Най-често ценовите сравнения се използват при икономически анализ и при вземането на решения за покупка или за продажба при изгодни цени.

**Ценовите индекси** изразяват промяната на цената във времето и в пространството. Ценовите индекси могат да бъдат на постоянна основа или на верижна основа. Единични ценови индекси се изчисляват за отделна стока или услуга. Множествени (групови) ценови индекси се изчисляват например за средните изкупни цени на селскостопанските продукти, цени на едро по отрасли, цени на стоки за населението.

Относителните цени могат да се изчисляват и за единица технико-икономически параметър. Например килограмовите цени отразяват зависимостта между тегло и стойност на машините с висока материална поглъщаемост. Аналогичен характер имат цените за единица мощност, единица производителност, единица площ.

Териториалните ценови съотношения образуват изменението на ценовите условия на различни териториални пазари.

При анализа на ценовите условия във външната търговия се използват показателите “търмс оф трейд”. Те представляват съотношение между множествени индекси на цените по износа и вноса.

Този индекс показва каква е покупателната способност на единица от износа. Показателите “търмс оф трейд” се изчисляват в териториален и в хронологичен разрез и се използват за аналитични цели.

Съотношения между цените на взаимозаменяеми стоки и взаимодопълващи се стоки представляват своеобразни рамки, които ограничават колебанията им чрез закона за търсенето и предлагането. Те са обект на специално внимание при разработването на ценовата политика На предприятието.

**Според източника на ценовата информация, цените се разделят на две големи групи:**

публикувани;

непубликувани.

Към групата на публикуваните цени се отнасят:

Борсовите цени (котировки) са цени на организирани, постоянно действащи пазари, наречени стокови борси, на които се предлагат масови, количествено еднородни и взаимозаменяеми стоки. При борсовите операции, при които се извършват реални доставки, се различават спот цени с незабавна или с бърза доставка и цени по срочни контракти (форуърдни сделки), с доставка след определен предварително срок за нея.

При спекулативните операции се определят цени по срочни контракти (фючърси) и цена сетълмcнт, по която се ликвидират срочните борсови контракти. Цените спот и сетълмънт обикновено са близки по равнище в даден момент.

Аукционните цени се определят на тържище, наречено аукцион, на което периодично се извършва разпродажбата на партидно незаменяеми стоки, които купувачите са огледали предварително. Аукционни цени се определят само за налични стоки.

Справочни цени са офертни цени на водещи производители и износители. Информация за тях се съдържа в периодични издания, информационни бюра, консултанти, посредници. Те по правило са завишени спрямо цените по реално сключени сделки и се отличават с по-ниска подвижност.

Разновидности на справочните цени са ценоразписните и каталожните цени.

Ценоразписните цени са обикновено цени на производители и/или търговци на едро. Те се публикуват в специализирани издания и се изпращат на заинтересованите лица. Ценоразписите съдържат кратко описание на стоката и отделни нейни характеристики.

Каталожните цени са по-скоро цени на търговци на дребно. В каталози и проспекти се посочват основните характеристики на стоките, снимки на предлаганите изделия.

Средностатистическите (среднопретеглени) цени се определят въз основа на официални публикации в националните статистики. Това са реално постигнати средни цени. Те могат да се отклоняват от националните или международните стойности поради специфични условия по конкретните сделки, като плащане на кредит, обвързани операции, използване на неконвертируема валута, количества, различни от обичайните партиди и други.

Ценови индекси по основни групи стоки публикуват национални статистически институти и международни организации. Те отразяват динамиката на цените, но не и тяхното равнище.

При липса на друга представителна информация ценовите индекси остават единствената възможност за извършване на ценови сравнения.

Към групата на непубликуваните цени се отнасят:

По офертни цени продавачът предлага стоката на своите клиенти . Тези цени отразяват конкретното състояние на пазарите и са свързани с останалите условия, необходими за сключване на сделката за покупко-продажба. Офертните цени отразяват интересите на продавачите и равнището им обикновено не съвпада с действащите пазарни цени.

Цените по реално сключени сделки се използват за проследяване на пазарната конюнктура и набиране на информация за конкурентите. Те отразяват постигнатия компромис между интересите на продавача и купувача. Служат за аргументиране на цените в процеса на преговорите.

**В зависимост от степента, в която са включени транспортните разходи, съществуват**:

Цената франко склада на търговеца не включва транспортните разходи до желаното от клиента местопредназначение.

Единните цени включват разходи по доставката до различни клиенти независимо от тяхната отдалеченост.

Зоналните цени предполагат разделение на територията на зони. Тези цени включват транспортни разходи за всяка отделна зона.

При цените спрямо определен базисен пункт клиентът дължи транспортните разходи от този пункт до желаното местонахождение независимо от пункта на фактическата експедиция.

Цените с транспортни разходи за сметка на търговеца предвиждат предоставяне на скрита отстъпка от цената в ценоразписа, която се използва за стимулиране на продажбите.

Прилагат се и други критерии за структуриране на цените. Всички от посочените по-горе видове цени, групирани и назовани по определен признак, попадат и в някоя друга група цени, характеризирани по друг признак. Това е така, защото различните цени се намират в единна система

и си взаимодействат в рамките на националното и на световното стопанство.