

4. Aertgeerts B., Buntinx F., Bande-Knops J., Vandermeulen C., Roelants M., Ansoms S., and Fevery J. (2000); "The Value of CAGE, CUGE, and AUDIT in Screening for Alcohol Abuse and Dependence Among College Freshmen;" Alcohol Clinical and Experimental Research, 4, 53-57.
5. CAGE questionnaire. From Wikipedia, the free encyclopedia. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Severity_of_Alcohol_Dependence_Questionnaire.
6. Daepfen J.B., Yersin B., Landry U., Pecoud A. and Decrey H. (2000); "Reliability and Validity of the Alcohol Use Disorders Identification Test (AUDIT) Imbedded Within a General Health Risk Screening Questionnaire: Results of a Survey in 332 Primary Care Patients;" Alcohol, Clinical and Experimental Research, 24, 659-665.
7. Ewing J.A. (1984); "Detecting Alcoholism: The CAGE Questionnaire;" Journal of the American Medical Association, 252, 1905-1907.
8. Fleming M.F., Barry K.L., MacDonald R.: "The Alcohol Use Disorders Identification Test (AUDIT) in a College Sample;" International Journal of Addictions, 26, 1173-1185., 1991
9. Gache P., Michaud P., Landry U., Accietto C., Arfaoui S., Wenger O. et al. The Alcohol Use Disorders Identification Test (AUDIT) as a screening tool for excessive drinking in primary care: Reliability and validity of a French version. Alcoholism: Clinical and Experimental Research 29(11): 2001-2007, 2005.
10. Harburg E., Gunn R., Gleiberman L., Roeper P., Difranceisco W., Caplan R. Using the short Michigan alcoholism screening test to study social drinkers: Tecumseh, Michigan // Journal of Studies on Alcohol. — 1988. — Vol. 49, № 6. — P. 522–531.
11. Silber T.J., Capon M. and Kuperschmit I. Administration of the Michigan Alcoholism Screening Test (MAST) at a student health service. J. Amer. Coll. Hlth 33: 229-233, 1985.
12. Shields A.L., Howell R.T., Potter J.S., Weiss R.D. The Michigan Alcoholism Screening Test and its shortened form: A meta-analytic inquiry into score reliability. Substance Use and Misuse 42(11): 1783-1800, 2007.
13. Thomas F., Baboret al. // The Alcohol Use Disorders Identification Test (AUDIT). Second Edition. World Health Organization, 2001. 40 p.
14. Perkins H.W. and Wechsler H. Variation in perceived college drinking norms and its impact on alcohol abuse: A nationwide study. J. Drug Issues 26: 961-974, 1996.

Военная экономика. Капитальное строительство в военной экономике

УДК: 351.72:338.57

В.Л. Архипов, А.Н. Бирюков
V.L.Arkipov, A.N.Biryukov

Классификация цен и их виды, система цен в экономике Российской Федерации

Classification of prices and their types, the system of prices in the economy of the Russian Federation

Аннотация:

В статье описываются принципы классификации и разновидности цен в условиях, как гражданского оборота, так и военно-промышленного комплекса Российской Федерации (РФ).

Показывается взаимосвязь и динамика формирования цен в различных отраслях, в том числе силовых министерствах и ведомствах РФ в условиях рыночного ценообразования, где цены выступают как результат экономического процесса во времени (с учетом «спроса» и «предложения») на рынке товаров, работ, услуг. Функционирование инвестиционного строительного комплекса рассматривается как сущностная часть единого народно-хозяйственного оборота РФ.

Abstract:

The article describes the principles of classification and price variations in the conditions as civil turnover, and the military-industrial complex of the Russian Federation.

It shows the relationship and the dynamics of price formation in a variety of industries, including power ministries and departments of Russia in the conditions of market pricing, where prices act as a result of the economic process in time (taking into account the "demand" and "supply") on the market for goods, works, services. The functioning of the investment building complex is considered as an essential part of a single national economic turnover of the Russian Federation.

Ключевые слова: *существенные экономические признаки цен; сфера обращения товаров, работ и услуг; гражданский оборот и военно-промышленный комплекс РФ; особенности ценообразования по отраслям, силовым министерствам и ведомствам; единые основные блоки системы цен; уровень, структура и динамика цен.*

Keywords: *signs of significant economic costs; sphere of circulation of goods, works and services; civil circulation and the military-industrial complex of the Russian Federation; pricing especially by industry, power ministries and departments; uniform basic building blocks of the price system; level, structure and dynamics of prices.*

Сегодня перед предприятиями и организациями, в том числе Министерства обороны РФ, встаёт задача назначения цены на свои товары или услуги. Цена была и остаётся важнейшим критерием принятия потребительских решений. Кроме того, цена является активным инструментом формирования структуры производства, оказывая воздействие на продвижение товара, способствует повышению эффективности производства и увеличению прибыли.

Определение цены является одной из труднейших задач, стоящих перед предприятием военно-промышленного комплекса. В условиях рынка именно цена предопределяет успехи предприятия: объёмы продаж, доходы, получаемую прибыль. Ведь для того чтобы продать свой товар или услугу на рынке, производитель должен назначить на них цены, которые были бы приемлемы покупателям, иначе их невозможно будет продать на рынке. Поэтому организация должна выбрать правильную ценовую политику.

В условиях рыночной экономики успех любого предприятия военно-промышленного комплекса во многом зависит от того, как правильно они будут устанавливать цены на свои товары и услуги. Но это не так просто сделать, потому, что на цены оказывает существенное влияние комплекс геополитических, экономических, психологических, географических и социальных факторов. Сегодня цена может определяться количеством затрат на производство товара, а ее уровень может зависеть от психологии поведения покупателей. Следовательно, при установлении цены на товар надо учитывать все факторы, влияющие на ее уровень, и установить цену таким образом, чтобы получить прибыль.

Общеизвестно, что цена – это экономическое понятие, существование и важность которого никому не надо объяснять и доказывать. Высокая цена означает, что вещь дорогая и ее покупка требует больших денежных затрат, низкая цена означает дешевизну и меньшую нагрузку на карман покупателя. Однако цена, а точнее, цены, вся их совокупность представляют собой не только индивидуальную, социальную категорию. Они регулируют как отдельные покупки и продажи товаров потребителям, так и экономические процессы в целом, включая производство, распределение товаров, обмен или потребление благ, оказание услуг. Здесь уже все цены, вместе взятые, с учетом их формирования и изменения действуют как общий, единый, целостный ценовой механизм.

Множество видов цен, используемых в экономике, определяется сферой товарного обращения в условиях гражданского оборота Российской Федерации, который можно представить в виде мемории:

1. Закон → 2. Договор → 3. Обычай делового оборота (О.Д.О.) → 4. Аналогия закона (А.З.) → 5. Аналогия права (А.П.) → 6. Требования добросовестности, разумности и справедливости (Д.Р. и С.) [1].

Обычаем делового оборота признается правило делового общения, которое не противоречит требованиям закона и договора.

Все цены в военно-промышленном комплексе разделяются на виды по существенным экономическим признакам их классификации.

К этим признакам относятся:

1. Сфера товарного обращения, обслуживаемая соответствующей разновидностью цен – первый и важнейший признак экономической систематизации [3].

2. Степень свободы цен от взаимодействия государства в условиях рынка.

3. Территория действия цены – географический фактор.

4. Порядок возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов – цены вида «франко...».

5. Степень новизны товара на рынке.

6. Внешнеторговые цены на импорт и экспорт.

7. Цены статистического учета.

В зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения (первый и важнейший признак) цены делятся на следующие основные виды:

- оптовые цены на продукцию промышленности;
- цены на строительную продукцию;
- закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию;
- цены и тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены на товары и услуги;
- цены и тарифы на коммунальные и бытовые услуги, оказываемые населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот (экспортные и импортные цены).

Оптовые цены – цены, по которым реализуется и закупается продукция предприятий (фирм) и организацией промышленности (независимо от форм собственности) в порядке оптового оборота.

Оптовые цены делятся на два подвида:

- оптовая цены предприятия (отпускная цена) - цена изготовителя продукции, по которой предприятие реализует произведенную продукцию оптово-сбытовым организациям или другим предприятиям (см. рис. 1.);
- оптовая цена промышленности - цена, по которой предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию снабженческо-сбытовых организаций (рис. 2).

Оптовые цены предприятий военно-промышленного комплекса – это цены, по которым организации-потребители оплачивают продукцию снабженческо-сбытовым (оптовым) организациям. Биржевая цена – разновидность оптовой цены.

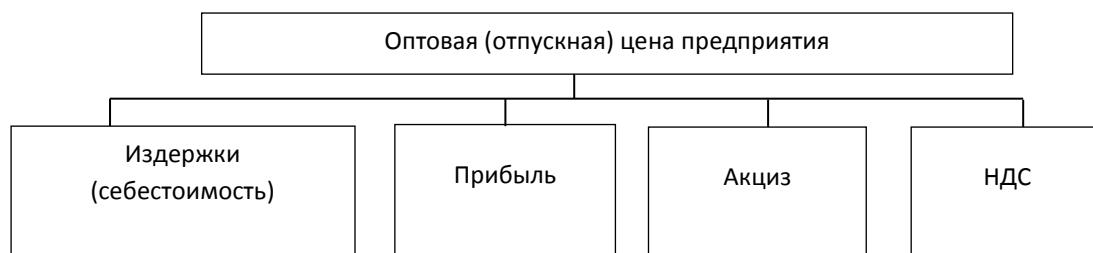


Рис. 1. Составные части оптовой (отпускной) цены предприятия

Оптовая (отпускная) цена промышленности (продажная цена оптового посредника)

Снабженческо-сбытовая надбавка	
Издержки снабженческо-сбытовой или оптовой организации	Прибыль снабженческо-сбытовой или оптовой организации
Оптовая (отпускная) цена предприятия Акциз	

Рис. 2. Составные части оптовой (отпускной) цены промышленности (продажной цены оптового посредника)

Цены на строительную продукцию оцениваются по трем видам цен [2,3]:

1. Сметная стоимость – предельный размер общественно-необходимых затрат на строительство каждого объекта.
2. Прейскурантная цена – усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта (за 1 м² жилой площади; 1 м² полезной площади; 1 м² кровли и др.).
3. Договорная цена, устанавливается по договору между заказчиком и подрядчиком, которая бывает твердой и приблизительной.

Сфера действия цены в военно-промышленном комплексе расширяется с развитием рыночных отношений. Соответственно сужается сфера действия других видов цен на строительную продукцию.

Закупочные цены – договорные (свободные) и устанавливаются в зависимости от соотношения спроса и предложения. Отличие закупочной цены от других видов цен (оптовых и розничных) состоит в том, что в нее не входит НДС и акцизы.

Цены и тарифы грузового и пассажирского транспорта – плата за перемещение грузов и пассажиров, взимаются транспортными организациями с отправителей грузов и населения. Составные элементы тарифа – издержки (погрузка и выгрузка грузов, транспортировка грузов), прибыль транспортных организаций и НДС.

Розничные цены – это цены, по которым товары реализуются в розничной сети населению, организациям. Это конечные цены, по которым товары выбывают из сферы обращения. Розничная цена образуется из следующих экономических элементов: оптовая цена промышленности, НДС и торговая надбавка или скидка, налог с продаж. Торговая надбавка устанавливается предприятиями розничной торговли в процентах к ценам приобретения товаров (с НДС) (см. рис. 3).

Розничная цена

Торговая надбавка		
Издержки обращения торгового предприятия	Прибыль торгового предприятия	НДС

Рис. 3. Составные части розничной цены

Схематично весь процесс ценообразования в военно-промышленном комплексе можно представить следующим образом (см. таблицу 1).

Таблица 1

Схема процесса ценообразования

Издержки (себестоимость) предприятия	Прибыль	Снабженческо-сбытовая, или оптовая, наценка (скидка)		Торговая надбавка (скидка)	
		Издержки	Прибыль	Издержки	Прибыль
Оптовая (отпускная) цена предприятия					
Оптовая цена промышленности					
Розничная цена					

В зависимости от степени свободы цен от воздействия государства различают следующую классификацию цен:

1. Свободные цены, которые складываются под воздействием спроса и предложения по согласованию сторон с учетом качества товара, его полезности, конъюнктуры рынка. Государство воздействует на уровень этих цен с помощью мер, ограничивающих недобросовестную конкуренцию, недобросовестную ценовую рекламу и монополизацию рынка.

2. Регулируемые цены, которые складываются под воздействием спроса и предложения, но уровень цен регламентируется государством прямым ограничением их роста (снижения), либо косвенным путем, устанавливая предельные надбавки или коэффициенты к экономическим элементам цены и т.п.

3. Фиксированные цены – это цены, прямо устанавливаемые государством или региональными органами власти. Формы фиксации цен: преysкурantные цены, замораживание свободных цен, фиксирование монопольных цен. Такие цены устанавливаются в экстремальных условиях (войны, стихийные бедствия, кризис, острый дефицит товаров и т.д.).

В зависимости от территории действия цены различают по следующим признакам:

- цены поясные или единые;
- цены региональные и местные.

Поясные (единые) цены регулируются государственными органами. Например: газ, электроэнергия, транспорт и др. Региональные цены регулируются органами власти региона и формируются издержками производства и реализации в регионе. Региональными ценами являются тарифы на большинство коммунальных и бытовых услуг, а также продукцию сельского хозяйства.

В зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов (цена вида «франко...») есть следующие виды цен [2, 3, 6]:

- цена в месте производства продукции. Покупатель оплачивает сверх цены транспортные расходы до места назначения;
- единые цены для всех покупателей с включением всех расходов по доставке (по средней стоимости) до места назначения;

- зональные цены. Выделяется несколько географических зон и устанавливается единая цена для покупателей, расположенных в границах зоны. Для других зон цены возрастают по мере удаленности зоны, так как зависят от фактических транспортных расходов;

- цены на основе базисного пункта. Предприятие устанавливает базисные цены на одни и ту же продукцию в разных географических пунктах. Цена продажи рассчитывается путем прибавления транспортных расходов от ближайшего базисного пункта (покупателя) до места назначения.

В соответствии О.Д.О. цены на материально-технические ресурсы различаются как по их видам, так и по участию поставщика и потребителя в транспортных расходах по доставке в пункт назначения. В этом случае применяется цена вида «франко...» («франко-строительная площадка»; «франко-вагон станция назначения и др.), которая означает, что все расходы (100%) по доставке продукции до названного в цене пункта, включены в цену. Термин «Франко» с итальянского означает «свободный». Покупатель «свободен» от всех затрат, так как все расходы включены в цену вида «франко....», которые несет поставщик [6].

В зависимости от степени новизны товара различают: цены на новые товары (цена внедрения на рынок; цена психологическая; цена с возмещением издержек и т.п.), цены на товары, реализуемые относительно длительное время (цена скользящая; долговременная цена; договорная цена и т.п.).

Внешнеторговые цены устанавливаются на базе мировых товарных рынках под воздействием спроса и предложения на товар с учетом колебаний валютных курсов и значительным влиянием государства (лицензирование, квотирование и др.). На экспортируемые товары действуют два вида цен:

- цена «франко-станция отправления»;
- цена «франко-станция назначения».

Особняком стоят цены в учете и статистике (О.Д.О.) [3].

К основным задачам статистики цен относится наблюдение за уровнем и динамикой цен путем систематизации и определения средних значений в динамических рядах. Цены статистического учета являются агрегированными и обобщенными.

К ним относятся: индексы цен; текущие цены; средние цены; сопоставимые и неизменные цены.

В условиях инфляционного роста цен большое значение приобретает расчет индексов цен (индекс потребительских цен производителей), которые используются для оценки валового внутреннего продукта (ВВП), что очень важно для анализа развития экономики РФ [1-6].

Все цены взаимосвязаны и образуют единую систему, которая находится в постоянном движении (развитии) под воздействием рыночных условий. Эта взаимосвязь системы цен обусловлена двумя важными обстоятельствами:

1. Все цены формируются на единой методологической основе: закона стоимости; спроса и предложения и других экономических законов рынка.

2. Все предприятия (фирмы), производства и отрасли образуют единый народно-хозяйственный комплекс, в котором взаимосвязь разнообразна: производственная, экономическая, технологическая, социальная и др.

Основными блоками единой системы являются:

- оптовые цены;
- сметные цены;
- закупочные цены;
- розничные цены;
- тарифы на услуги транспорта.

Таким образом, единую систему цен в военно-промышленном комплексе характеризуют уровень цен, структура цен и динамика цен [4, 5].

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – СПб.: Питер., 2014. – 558с.
2. **Андреев А.С.**, Архипов В.Л., Бирюков А.Н., Буланов А.И., Бирюков Ю.А., Куликов Д.Н., Иванов Д.В. Экономика строительства: Учебник / под общ. ред. Буланова А.И./ ВИ(ИТ). – СПб., 2016. – 370с.
3. Ценообразование и налогообложение. Учебник / под ред. И.К. Салимжанова.– М.: ООО ТК Велби, 2002. – 424 с.
4. Архипов В.Л., Бирюков А.Н. Развитие функционирования инвестиционного строительного комплекса в условиях рынка. Управление строительством в современных условиях. / Сборник научно-практических трудов участников межвузовской научно-практической конференции. / под ред. д.т.н. профессора Бирюкова А.Н. СПб: ВА МТО, 2014. – 263с.
5. Бирюков А.Н., Лобачев В.Б., Архипов В.Л. Квалиметрические аспекты качества строительных процессов и строительной продукции. Сб. науч. трудов / НИГ-1, СПб., 2005. – 630 с.
6. Бирюков А.Н., Бабушкин Н.Н., Уськов В.В. Организация, управление и планирование в строительстве. Учебник / под общ.ред. Уськова В.В. СПбФВАТТ: 2012г. – 320с.