



Что такое цена?

Она может быть не такой простой, как кажется. Ответ зависит от характера сделки

Ирена Асмундсон

ПО своей сути цена представляет собой сумму денег, которую покупатель дает продавцу в обмен на товар или услугу. Когда кто-то передает 2,00 доллара и получает фунт помидоров, цена определяется простым наблюдением: 2,00 доллара за фунт. Когда происходит фактическая, наблюдаемая сделка, цена иногда называется ценой сделки или спотовой ценой.

Однако существует и много других видов цен. Некоторые из них, такие как предельная цена, носят концептуальный характер. Другие связаны со сроками потенциальной сделки или относительным влиянием покупателя и продавца. Все они, однако, в конечном счете, имеют какое-то отношение к спотовой цене.

Предположим, что сделка с помидорами происходит в несколько иной форме. Продавец может изъявить готовность продать помидоры по определенной цене, называемой *ценой продажи* или *ценой предложения*. Покупатель может сообщить, что готов заплатить иную цену, которую называют ценой спроса. Такая сделка может произойти только, если ценность помидоров для продавца составляет 2,00 доллара за фунт или меньше, а для покупателя — 2,00 доллара за фунт или больше. То есть, цена спроса должна быть, по крайней мере, не ниже цены предложения. В противном случае одной или обеим сторонам будет выгодно сохранить то, что у них есть, будь то помидоры или деньги.

Равновесие спроса и предложения

В большинстве случаев, когда экономисты говорят о цене, они имеют в виду *цену рыночного равновесия*, то есть цену, при которой количество определенного товара или услуги, поставляемое всеми продавцами на рынке, равно количеству, которое требуется всем покупателям. Как правило, экономисты предполагают, что спрос уменьшается, а предложение увеличивается по мере роста цен. Точка, в которой цены предложения и спроса совпадают, или пересекаются, является *ценой рыночного равновесия* (см. рисунок). Если фермер поднимет цены до уровня, превышающего равновесную цену на помидоры на рынке, он не сможет продать все имеющиеся помидоры, а если он понизит цену, ему придется отказывать покупателям, поскольку помидоры закончатся, прежде чем иссякнет покупательский спрос.

Но *цены рыночного равновесия* не закреплены раз и навсегда. Спрос и предложение могут меняться. Например, если все

клиенты вдруг решат, что любят помидоры больше, чем раньше, и будут готовы платить более высокую цену за то же количество, *цена рыночного равновесия* повысится. Она также может повыситься в случае сокращения предложения помидоров, например, из-за решений о посадках или погоды. Равновесная цена может также снижаться при изменении спроса или предложения.

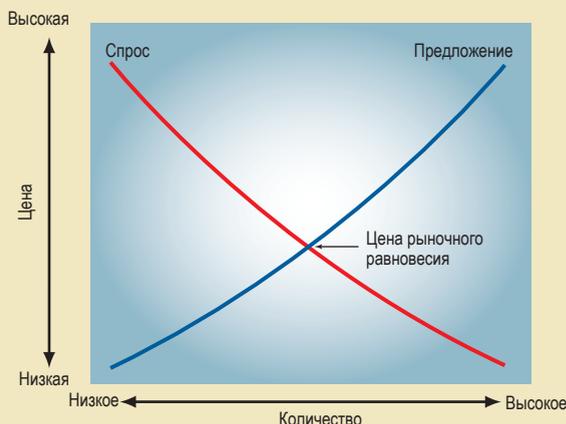
Много цен

Приведенные выше примеры предполагают единую цену, которую каждый должен платить за тот же товар или услугу. Однако в действительности на рынке одновременно может существовать много разных цен, в зависимости от условий, при которых осуществляется продажа.

Предположим, что местный супермаркет имеет большой запас помидоров, которые могут испортиться через несколько дней. Менеджеры супермаркета решили снизить цены, чтобы привлечь покупателей и продать больше помидоров. Один фунт помидоров попрежнему стоит 2,00 доллара, но если

В полной гармонии

Цена рыночного равновесия — это цена, при которой спрос на товар или услугу и предложение этого товара или услуги равны.



покупатель берет два фунта, общая стоимость составляет 3,00 доллара. Существует разница между *предельной ценой* — стоимостью дополнительной единицы товара, в данном случае фунта помидоров, и средней ценой. Если покупатель берет два фунта, средняя цена составляет 1,50 доллара за фунт. Но предельная цена составляет 2 доллара за первый фунт и 1 доллар за второй.

Цены могут отличаться в зависимости от того, когда и при каких условиях происходит фактическая сделка. Предположим, например, что клиент хочет купить 10 фунтов помидоров и забрать их на следующий день. Цена сделки, запланированной на будущее, называется *форвардной ценой*. Фермер может охотно отложить эти 10 фунтов для покупателя. Или он может опасаться, что клиент забудет о покупке, и помидоры останутся непроданными. Он может запросить предоплату или, возможно, частичный аванс. Если покупатель платит заранее, он рискует тем, что фермер забудет отложить помидоры, и покупателю придется срочно искать другого продавца. Опять же, цена будет зависеть от относительной ценности этих помидоров для фермера и покупателя.

Плата за определенность

Если покупатель ценит гарантию получения этих помидоров, он будет готов заплатить более высокую цену. Например, помидоры могут потребоваться для того, чтобы приготовить ужин на день рождения любителя помидоров. Но если помидоры предназначаются для игры с бросанием помидоров на пикнике, клиент может заменить их шариками с водой или яйцами.

Предположим, что фермер имеет огромные поля, и 10 фунтов составляет небольшую часть дневных продаж помидоров. В этом случае ему не очень важно быть уверенным в том, что покупатель придет за товаром. Кроме того, риск того, что у фермера кончатся помидоры до прихода покупателя, относительно невелик. Его решения о ценах существенно не зависят от того, купит ли клиент у него товар, и форвардная цена покупателя должна быть такой же, как ожидаемая спотовая цена на следующий день. Если это так, покупатель может даже пренебречь обсуждением с фермером форвардной цены. Когда продавец имеет возможность устанавливать цены, а покупатель не имеет возможности торговаться, продавец считается *стороной, определяющей цены*, а покупатель — *стороной, не влияющей на цены*.

Если, однако, для фермера 10 фунтов составляет половину дневной продажи помидоров, их ценность для покупателя имеет большое значение. Если тот хочет купить их на день рождения сестры, он может быть готов заплатить более высокую форвардную цену, которую фермер считает приемлемой. Если эти помидоры не так уж нужны покупателю, он, возможно, не захочет платить достаточную цену, чтобы гарантировать поставку. Когда есть много фермеров, у которых можно купить товар, ни один отдельный продавец не может устанавливать цену; в этом случае говорят, что продавцы не влияют на цены.

Когда имеется много покупателей и много продавцов, скорее всего, для всех действует единая цена рыночного равновесия.

Последний вид цен относится к фьючерсным опционам. Можно купить право совершать сделки по заранее определенной цене в будущем, так называемой *цене опциона*. Эта заранее установленная цена, по которой исполняется опцион, называется ценой исполнения. Эта цена применяется в случае значительной неопределенности относительно того, как может измениться спотовая цена.

Рассмотрим, например, снова случай с помидорами. Они нуждаются в жаркой и сухой погоде для надлежащего созревания. Если такая погода будет сохраняться в ближайшем будущем, помидоров будет в избытке, и их цена должна быть относительно низкой. Если, однако, на ближайшее будущее

прогнозируется дождь, покупатели и продавцы ожидают, что к сбору урожая будет готово меньше помидоров, и цена должна подняться (при том же уровне спроса). В последнем случае покупатель может быть готов заплатить небольшую сумму сейчас

В действительности на рынке одновременно может существовать много разных цен.

(цена опциона), чтобы гарантировать право на покупку 10 фунтов в будущем по заранее определенной цене (цена исполнения). Если спотовая цена выше цены исполнения, покупатель может осуществить опцион и купить помидоры по цене исполнения. Если спотовая цена ниже, покупатель платит спотовую цену и экономит деньги. Таким образом, цена опциона должна быть и достаточно низкой, чтобы заинтересовать покупателя в оплате такой гарантии, и достаточно высокой, чтобы компенсировать продавцу обязательство продажи по цене исполнения, если она ниже спотовой цены.

Стоимость и цены

Поскольку на цену может влиять очень много факторов, многие пытаются выяснить, какова будет приемлемая цена, прежде чем проводить рыночные испытания. Предположим, например, что инженер изобрел машину для уборки помидоров и создает компанию для изготовления таких машин. Он нуждается в деньгах для их производства и поэтому пытается продать акции своей компании, чтобы привлечь средства. Если он установит слишком высокую цену, часть акций останется непроданной, и он не сможет собрать достаточно денег. Если он установит слишком низкую цену, удачливый покупатель перепродает акции другим по более высокой цене. Нужно тщательно соотносить стоимость с ценой. Какие факторы он должен учитывать при установлении цены?

Здесь опять же сказываются спрос и предложение. Сколько машин в год может производить новый завод? По какой цене они будут продаваться? Сколько машин купят фермеры, выращивающие помидоры? Это будет зависеть от цены на помидоры, цены в виде заработной платы сборщиков помидоров и цены заимствования денег для покупки машин. Необходимо выяснить все эти цены, прежде чем инженер сможет определить цену рыночного равновесия своей машины, от которой, в свою очередь, будет зависеть цена акций его компании. Цена акций будет также зависеть от ожиданий инвесторов относительно будущего этой компании. Инвесторы могут полагать, что в следующем году она сможет выпустить машину для сбора бобов. Если изменится одна из цен базовых факторов изобретений (из-за плохого урожая или потому, что хозяйства, выращивающие бобы, начнут платить более высокую заработную плату либо конкурент изобретет машину для сбора бобов в следующем году), цена акций компании также изменится.

Есть много видов цен, отражающих различные виды сделок. Каждая цена представляет собой договоренность, заключенную между покупателем и продавцом. Мотивация каждой из сторон и возникающие цены могут быть столь же непредсказуемы, как погода, и так же быстро меняться. ■

Ирена Асмундсон — главный экономист финансового департамента Калифорнии.