**Виды цен в зависимости от сфер торговли.**

 Оптовыми называют цены, по которым продукция реализуется крупными партиями, в условиях так называемой оптовой торговли. Система оптовых цен применяется в торгово-сбытовых операциях между предприятиями, а также при реализации продукции через специализированные магазины и сбытовые конторы оптовой торговли, на товарных биржах и в любых других торговых организациях, продающие товары оптом, в значительном количестве.

 Обычно по оптовым ценам предприятия-производители реализуют продукцию либо друг другу, либо торговым посредникам. Чаще всего необходимость в оптовой продаже возникает, когда производство продукции локализовано в ограниченном количестве пунктов, а сфера потребления имеет обширный радиус.

 Розничными принято называть цены, по которым товары продаются в так называемой розничной торговой сети, то есть в условиях их продаже индивидуальным покупателям, при относительно небольшом объёме каждой продажи. По розничным ценам обычно реализуются товары народного потребления населению и в меньшей мере - предприятиям, организациям, предпринимателям. Посредством торговли по розничным ценам чаще всего обслуживаются конечные потребители, домашние хозяйства, граждане. Розничная цена обычно выше оптовой на величину торговой надбавки , за счёт которой компенсируются издержки обращения в розничной торговле и создаётся прибыль организаций и учреждений розничной торговли.

 Закупочные цены - это цены государственных закупок продукции у предприятий, организаций, населения. В российской экономической практике были и в определённой степени продолжают быть распространёнными государственные закупки сельскохозяйственной продукции у её производителей по закупочным ценам для продовольственного снабжения городского населения, районов крайнего севера, армии и создания государственных резервов. Однако в принципе термин «закупочные цены может трактоваться гораздо более широко, применительно ко всем видам государственных закупок.

 Определённой спецификой обладают цены на услуги, представляющие, как уже было упомянуто, виды деятельности, при которых не создаётся продукт в его материально-вещественной форме, но изменяется качество имеющегося продукта. Чаще всего производство услуги совпадает с началом её потребления. Специфичность услуг как вида деятельности накладывает отпечаток на формирование цен на услуги, именуемых тарифами(расценками). При установлении тарифов на услуги учитывается не только объём работ, но и временной фактор, существенную роль играет качество.

 **Виды цен, различающиеся степенью и способами регулирования.**

 По степени и способу регулирования цены разделяются на группы:

жёсткофиксированные(назначаемые);регулируемые(изменяемые);договорные(контрактные);свободные(рыночные).

 Жёсткофиксированные, твердые цены назначаются органами ценообразования или другими государственными органами. Их уровень фиксируется документально. Ни производители, ни продавцы товара не обладают правом изменить величину такой цены в какую-либо сторону, такое изменение преследуется по закону. В централизованно управляемой экономике назначаемые цены имеют широкое распространение, они известны под названием государственных. Государственные органы ценообразования обладают монопольным правом назначать и изменять государственные цены, повышать или снижать их. Система государственного ценообразования широко использовалась в Советском Союзе. Не следует думать, что государственные цены назначались произвольным образом, в основе такого ценообразования обычно лежит затратный принцип, то есть цена рассчитывается как сумма затрат на производство и обращение единицы продукции, к которым прибавляется нормативная прибыль или из которых вычитается государственная ценовая дотация.

 Регулируемые цены называются так потому, что их величина регулируется государственными органами. При регулировании воздействие со стороны государства на цены носит ограниченный, косвенный характер, осуществляется посредством воздействия на изменение спроса или предложения товара. К примеру, при необходимости установления более высокой цены на товар в целях стимулирования развития данного вида производства государство может уменьшить налоги, уплачиваемые покупателями, потребителями этой группы товаров, что приведёт к расширению спроса на товар и соответственно к повышению цен на него. Таким же образом можно способствовать и снижению цен. Иногда регулирование сводится к ограничению величины цен на определенные группы товаров верхним пределом в целях расширения покупательной способности потребителей или нижним пределом в целях стимулирования развития производства.

 Однако и тот и другой путь имеют ряд существенных недостатков, что и приводит к редкому использованию этого метода. Все дело в том, что государство , устанавливая, например, верхний предел цены, устанавливает его на более низком уровне, чем равновесный уровень цены, что приводит к сокращению предложения и роста спроса на товар. Итогом такого установления цены является превышение спроса над предложением товаров, то есть товарный дефицит, а следовательно, естественное желание покупателя купить недостающий товар даже по более высокой цене, что порождает черный рынок, на котором цены будут выше равновесных из-за дополнительных издержек продавцов которые нелегальным путем продают товар (взятки, затраты, связанные с приобретением товара). В этом случае страдают как покупатели, которые в условии нерегулируемости цен покупали бы товар в конечном счёте дешевле, так и само государство, так как в условиях созданного дефицита оно занимается распределительными функциями, печатанием талонов, карточек, что приводит к дополнительным денежным затратам и социальным коллизиям. Определённый урон наносится и производителям - по низким ценам им не выгодно продавать свою продукцию и они начинают сокращать производство. Аналогично неблагоприятная картина складывается и при установлении нижнего предела цены.

 Регулирование цен по величине может также проводится путем утверждения государственными органами предельного уровня рентабельности(прибыльности), что более соответствует тенденциям воздействия на цены в централизованной экономике. Это означает, что отношение прибыли к себестоимости (издержкам) или к цене не должно превосходить заданного уровня, скажем 50 %. . Ограничения по уровню рентабельности обычно вводятся для предприятий-монополистов. В отдельных случаях задается допустимая степень отклонения реальной цены от фиксированной, базисной.

 Жесткое воздействие государственных органов на цены посредством регулирования осуществляется не только в централизованно управляемой, но и в рыночной экономике. Чаще всего в условиях экономики рыночного типа регулирование распространяет сферу своего воздействия на товары и услуги, имеющие жизненно важное значение для государства и общества (земля, стратегическое сырье, топливо, энергия, общественный транспорт, потребительские товары первой необходимости). Приходится наблюдать и регулирование цен со стороны мафиозных структур, подчиняющих себе рынок.

 Договорные цены - это цены, величина которых определена предваряющий акт купли-продажи соглашением, документально зафиксированным контрактом между продавцами и покупателями. В современной практике делового сотрудничества принято выделять в договорах специальный раздел, котором оговаривается уровень цен. В ряде случаев в договоре фиксируется не абсолютная величина цен, а диапазон цен(в пределах от и до), верхний или нижний уровень (не выше или не ниже) либо их связь с государственными, рыночными, мировыми ценами. Оговаривается также допустимость изменения закрепленных контрактом цен вследствие инфляции, возникновения форс-мажорных обстоятельств, принятия новых законов.

 Свободные рыночные ценыосвобождены от непосредственного ценового вмешательства государственных органов, формируются под воздействием рынка, законов спроса и предложения и носят название равновесных цен, то есть таких цен, при которых объём спроса равен объёму предложения товаров на рынке. Теоретически в идеале рыночные цены должны складываться в процессе свободного торга между покупателями и продавцами. Но реально не удается избежать воздействия на процесс установления рыночных цен ряда факторов не только экономической, но и психологической природы, связанных с поведением, интересами покупателей и продавцов. В этом смысле корректно определить свободные рыночные или равновесные цены как цену, равную, с одной стороны, ценности для потребителей дополнительной единицы приобретаемого блага и , с другой стороны, издержкам производства и продажи дополнительной единицы данного блага для продавца.

 Переход от фиксированных государственных цен к свободным, рыночным ценам называют либерализацией цен.

  **Другие виды цен.**

 В экономическом анализе, планировании и статистике , а также в исследовательских целях, наряду с текущими, фактически используются сопоставимые или, как их иногда называют, неизменные цены. Использование таких цен объективно необходимо в связи с естественным изменением многих цен, процессами инфляции. . По мере перехода в зону скачкообразного, зачастую неуправляемого подъёма цен взамен или в дополнение к индексу цен стал чаще применяться показатель уровня инфляции, характеризующий, на сколько процентов увеличиваются цены за определенный период. Показатель уровня инфляции в процентах равен процентному индексу роста цен за соответствующий период, уменьшенному на 100 %. Индекс цен есть показатель роста, а уровень инфляции - прироста цен.

 В этих же целях иногда применяют реальные цены, которые представляют совой цену в денежном выражении относительно общего уровня цен. В ходе принятия потребительских решений покупателя интересуют и относительные(сравнимые) цены, то есть цена данного товара по сравнению с ценой некоторого другого родственного товара или того же товара в другом регионе. С этой целью устанавливается отношение цен. Чаще всего определяется отношение цен взаимозаменяемых товаров, именуемыми субститутами.

 В процессе проектирования новых видов изделий и объектов для производства вновь осваиваемой продукции, товаров, услуг, материалов, полуфабрикатов, энергии используются проектные цены. С учетом их приближенного, ориентировочного характера часто определяется предельный уровень таких новых цен в виде лимитных цен.

 Применительно к объектам строительной индустрии на этапе их проектирования определяется цена строительства объекта, определяемая с учетом всех видов затрат на создание и оснащение. Такую цену принято называть сметной стоимостью, так как она исчисляется на основе смет , в которых просуммированы затраты на создание годового строительного объекта.

 В более широком плане виды цен, определяемые посредством расчетов, называют расчетными, а цены, ожидаемые в будущем, - ожидаемыми.

 Ряд цен на товары и услуги фиксируется в документальной форме в виде прейскурантов, то есть указателей цен. Величины цен, представленных в таких документах, называют прейскурантными. В условиях государственного ценообразования прейскурант , ценник был основным, иногда первичным ценовым документом. В рыночной экономике прейскурант становится справочным документом.

 В ходе осуществления планово-управленческих работ используются прогнозные и плановые цены, смысл и назначение которых ясны из их названия. Согласно экономической теории, считалось, что при государственно-плановой системе хозяйствования величина государственных цен, составлявших подавляющее большинство всего ценового арсенала, определяется государственными планами, то есть в хозяйстве действуют плановые цены. В действительности цены не устанавливались планами, а были объектом оперативного управления со стороны государственных органов ценообразования. В то же время государственные планы экономического и социального развития составлялись на определенной ценовой базе, которая была скорее прогнозно-аналитической, чем плановой. И в экономике рыночного типа широко используются прогнозные цены, на основе которых составляются бизнес проекты, бизнес-планы, планы фирм, индикативные государственные планы-прогнозы.

 Часто вид цены предопределяется видом рынка, на котором она образуется. По этому признаку выделяют следующие виды цен:

* биржевые цены;
* аукционные цены;
* комиссионные цены.

В России советского и постсоветского периода принято было говорить и все еще говорят о ценах так называемого колхозного рынка и о кооперативных ценах(устанавливаемых кооперативными организациями).

 Мировые цены складываются под влиянием экономических, природно-климатических, политических и других факторов. Поэтому мировая цена на один и тот же товар может быть разная в разных районах земного шара. В основе мировой цены лежит интернациональная стоимость, которая ориентируется на издержки производства и реализации товара тех стран и регионов, которые поставляют основную его массу на мировой рынок. Практически это - цены продавцов в основных центрах экспорта данного товара и цены покупателей в важнейших центрах его импорта. Мировые цены представляют собой либо реально действующие на всемирном рынке цены на товары данной группы, либо цены, признанные на определенный период со стороны организаций, ведающих международной торговлей, либо средние значения цен за одни и те же товары, установившихся в разных странах и регионах. Мировые цены исчисляются обычно в свободно конвертируемых валютах. По мере становления рыночных отношений в России цены на российских рынках приобрели тенденцию приближаться к мировым.

 Ну особую категорию цен представляют цены неофициального, так называемого черного или теневого рынка. Чаще всего это цены на запрещенные в открытой продаже товары, по разным причинам отсутствующие в данный момент в свободной продаже.

 Применяются также демпинговые цены. Это искусственно заниженные цены, применяемые как средство для вытеснения конкурентов с рынка и увеличения объема собственных продаж.