

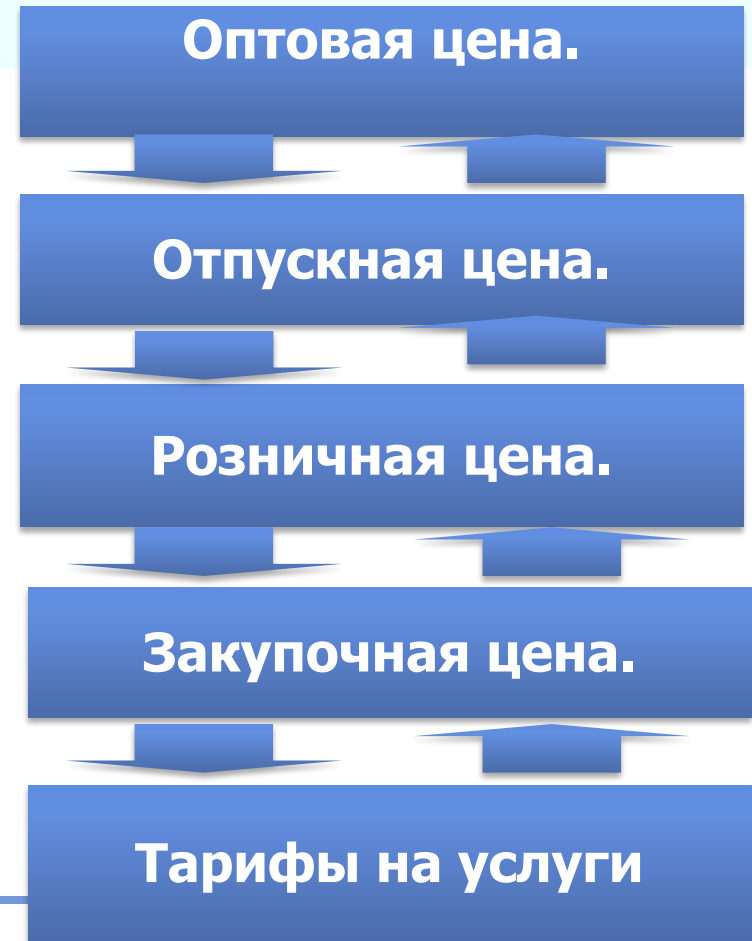
Тема 2. Система и классификация цен

Вопросы

1. Понятие системы цен. Принцип сообщающихся сосудов
2. Классификатор цен
3. Цены Инкотермс
4. Трансфертные цены

1. Система цен – единая, упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические взаимоотношения участников рынка.

- Оптовая цена (сектор в2в, то есть институциональный сектор)
- Отпускная цена (сектор в2с, то есть потребительские отрасли, FMCG).
- Розничная цена.
- Закупочная цена (с/х, ЕСХН 6 %).
- Тарифы на услуги.



Система состоит из отдельных блоков цен, взаимозависимых и взаимодействующих.

Принцип сообщающихся сосудов- изменение цен в одном блоке ведет к быстрому изменению уровней цен в остальных.

- 1. все цены формируются на единой методологической основе – законах стоимости, спроса;*
- 2. все производства и отрасли, хозяйственная деятельность которых обслуживается ценами – взаимосвязаны.*

Блоки цен

Ведущую и определяющую роль в системе цен играют цены на продукцию базовых отраслей – ТЭК, металлургия.

Блоки цен имеют не только прямую, но и обратную связь – повышение цен в ТЭК возвращается в эту отрасль в виде удорожания МТ- ресурсов.

В условиях административной экономики повышение цен в одной отрасли блокируется с помощью дотаций отрасли, н-р, потребляющей энергоносители.

В условиях рыночной системы цен гибка, т.к. адекватна требованиям рынка

Границы относительно самостоятельного движения цен определяются силой соответствующих взаимосвязей между ценами, зависящей от действия целого **ряда факторов**

комплексность и сопряженность производства различных товаров

степень функциональной однородности или взаимозаменяемости

удельный вес данного производства во всем общественном производстве

2. Классификация цен

**По характеру
установления
(фиксации)**

твердые

подвижные

скользящие

Классификации цен

**По характеру
установления
(фиксации)**

твердые

- постоянные цены, которые устанавливаются в момент подписания договора и не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному договору, соглашению или контракту
- применяются в сделках с немедленной поставкой, с поставкой в течение короткого срока
- риск инфляционных потерь- на производителе

Классификации цен

**По характеру
установления
(фиксации)**

ПОДВИЖНЫЕ

- цена, которая фиксирована в момент заключения договора, но может быть пересмотрена в силу изменения рыночной цены на этот товар или услугу.
- в договоре должна быть оговорка «о повышении или понижении цены» и источник информации.
- при отклонении рыночной цены от контрактной в размере 2-5% пересмотр фиксированной цены не производится
- риск инфляционных потерь- на покупателе

Классификации цен

По характеру установления (фиксации)

СКОЛЬЗЯЩИЕ

- исчисляемая в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменения в издержках производства за период времени, необходимый для изготовления этой продукции.
- при подписании договора фиксируется базисная цена, применяемая в качестве базы для расчетов, оговаривается ее структура.
- основной фактор изменения цены – инфляция.
- скользящая цена используется в международной торговле

- P_1 – цена товара на момент исполнения договора;
- P_0 – базисная цена товара на момент заключения договора;
- A – доля в базисной цене материальных затрат;
- B – доля в базисной цене расходов на заработную плату: (A и B представляют собой скользящую часть цены);
- C – неизменная часть цены; $C = 1 - (A + B)$
- a_1 – цена материалов на период скольжения;
- a_0 – базисная цена материалов;
- b_1 – ставки заработной платы на период скольжения;
- b_0 – базисные ставки заработной платы.

$$P_1 = P_0 \left(A \cdot \frac{a_1}{a_0} + B \cdot \frac{b_1}{b_0} + C \right)$$

Классификации цен

**По способу
получения
информации**

Публикуемые цены

Расчетные цены

Классификации цен

**По способу
получения
информации**

Публикуемые цены

- справочные цены,
- оферты
- прейскурантные цены,
- биржевые котировки,
- цены аукционов
- цены торгов

Классификации цен

**По способу
получения
информации**

Расчетные цены

- Расчетные цены применяются в договорах или контрактах на нестандартное оборудование, которое производится по индивидуальным заказам.
- Цены на такое оборудование рассчитываются и обосновываются поставщиком для каждого заказа с учетом технических и коммерческих условий.

Классификации цен

В
зависимости
от вида рынка

Биржевые котировки

Цены аукционов

Цены торгов

Классификации цен

В
зависимости
от вида рынка

Биржевые котировки

- цена реальных контрактов, которые заключаются на реализацию соответствующих товаров на этих биржах.
- оптовые цены

Классификации цен

**В
зависимости
от вида рынка**

Аукционные цены

- цена публичной продажи по максимально предложенному уровню на предварительно осмотренную покупателем партию товаров.
- используются на продукцию лесного, сельскохозяйственного, торговлю мехом, драгоценными камнями и металлами, предметами старины и искусства.
- исключение – вейлинговые торги

Классификации цен

**В
зависимости
от вида рынка**

Цены торгов

цены особой формы специализированной торговли, которая основана на выдачу заказов на поставку товаров или получение подрядов по заранее объявленным в специальном документе (тендере) условиям. тендер предполагает привлечение к определенному сроку на принципах конкуренции предложений от нескольких производителей с целью обеспечения наиболее выгодных условий сделки для ее организатора.

Мировые цены выступают в качестве условной средней стоимости товаров, реализуемых в нескольких странах

- *Мировые цены* - цены, по которым проводятся крупные экспортные и импортные операции:
- цена, используемая в регулярных сделках на важнейших рынках;
- цена товаров в таких сделках, платежи по которым ведутся в свободно конвертируемой валюте.

- пшеница - экспортные цены Канады;
- нефть - экспортные цены стран - членов ОПЕК;
- каучук - цены Сингапурской биржи;
- пиломатериалы- экспортные цены Швеции;
- цветные металлы - цены Лондонской биржи металлов;
- пушнина -цены Лондонского и Санкт-Петербургского аукционов;
- чай - цены аукционов в Калькутте, Коломбо и Лондоне.
- рис- экспортные цены Таиланда

3.Цены Инкотермс

- Цены Франко (российская практика)
- Цены Инкотермс (международная практика)
- **Базисные условия** – это специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя

Базисные условия

- расходы по подготовке товара к отгрузке (проверка качества и количества, отбор проб, упаковка);
- оплата погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика (водный, железнодорожный, автомобильный, авиационный и другие виды транспорта);
- оплату перевозки товара от пункта отправления до основных перевозочных средств;
- оплату расходов по погрузке товара на основные перевозочные средства в пункте экспорта;
- оплату стоимости транспортировки товара международным транспортом;
- оплату страхования груза в пути при морских перевозках;
- расходы по хранению товара в пути, перегрузке и перевалке;
- расходы по выгрузке товара в пункте назначения;
- расходы по доставке товара от пункта назначения на склад покупателя;
- оплата таможенных платежей.

Цены Инкотермс

- **Группа E** — отправление, т.е. продавец предоставляет товар в распоряжение покупателя на своем предприятии;
- **Группа F** — основной фрахт не оплачен, т.е. продавец предоставляет товар в распоряжение первого перевозчика, указанного покупателем и им зафрахтованного;
- **Группа C** — основной фрахт оплачен, т.е. продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в распоряжение перевозчика;
- **Группа D** — прибытие, т.е. продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в распоряжение покупателя в согласованном месте назначения с оплатой или без оплаты пошлины.

Пример: цены на уголь

- FOB Newcastle (Австралия)
- FOB Richards Bay (ЮАР)
- CIF ARA (Амстердам, Роттердам)
- FOB Puerto Bolivar (Колумбия)
- CIF Japan

Себестоимость экспортных поставок угля определяется: себестоимостью добычи, транспортным тарифом, тарифом на перевалку в порту, стоимостью фрахта

Структурно более полные цены

при поставках специальной продукции, качество которой зависит и от качества транспортировки и от качества монтажа у потребителя

при поставках стандартной продукции с использованием специального транспорта (нефть в трубопроводах на условиях CIP)

для любых типов продукции, когда продавец ведет политику завоевания рынка данного товара

Трансфертное ценообразование -наиболее простая и распространенная схема международного налогового планирования

- Глобальные торговые компании, работающие на аутсорсинге или имеющие сеть подразделений
 - Промышленные компании и вертикально-интегрированные группы (металлургия, нефтедобыча и переработка)
 - По данным Европейской организации налоговых администраций (Intra-European Organization of Tax Administrations – IOТА), более 60 государств имеют законодательство, регулирующее вопросы трансфертного ценообразования.
-
- Трансфертное ценообразование (transfer pricing) - варьирование контрактной ценой при сделках между связанными между собой компаниями по отношению к ее рыночным значениям.
 - Применяется для перераспределения общей прибыли в пользу менее налогооблагаемой юрисдикции.

Основополагающий документ: 80 Transfer pricing Guidelines for multinational enterprises and tax administrations*

Основополагающий принцип: принцип «вытянутой руки»

- Суть - анализ конкретной операции с точки зрения действия при аналогичных обстоятельствах независимых третьих лиц.

* Руководство Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) по трансфертному ценообразованию для транснациональных корпораций и налоговых органов

Факторы, влияющие на установление трансфертных цен

1. Наличие конкурентного рынка для промежуточного продукта

Основной принцип трансфертного ценообразования гласит, что **трансфертная цена должна быть максимально приближена к цене, по которой продукт может быть продан внешним покупателям или приобретен у внешних поставщиков, т. е. к рыночной.**

Факторы, влияющие на установление трансфертных цен

2. Наличие свободных мощностей у подразделения-производителя

Если у предприятия есть свободные производственные мощности, то для холдинга в целом более предпочтительной является покупка продукции внутри группы, в результате чего увеличится прибыль холдинга (дополнительное производство позволит покрыть часть постоянных расходов, которые связаны с простаиванием мощностей).

Факторы, влияющие на установление трансфертных цен

3. Квалификация менеджеров

Система трансфертного ценообразования требует высокой квалификации менеджеров корпоративного центра.

Факторы, влияющие на установление трансфертных цен

4. Переговорная сила предприятий

Трансфертные цены между двумя предприятиями провоцируют возникновение конфликта между ними.

Предприятие-производитель заинтересовано в том, чтобы цены были как можно выше, предприятие-потребитель, наоборот, заинтересовано в максимально низких ценах.

Факторы, влияющие на установление трансфертных цен

- *5. Важность для холдинга преимуществ вертикальной интеграции*
Вертикальная интеграция позволяет снизить экономические риски в холдинге, в частности риск зависимости от поставщиков и потребителей, поскольку компания может контролировать весь процесс создания стоимости — от добычи сырья до продажи конечному потребителю.
- *Это становится особенно важным, если рынки характеризуются высокой волатильностью (сезонным, конъюнктурным и т. д. колебаниям).*

Традиционная схема в рамках интеграции

- Централизованный вариант
- Каждый участок работы рассматривается с точки зрения затрат, в рамках общего бюджетирования все равно есть показатели прибыли



Трансфертная схема

- Децентрализованный вариант
- В этой модели каждый центр затрат представлен с помощью центра прибыли.
- Это достигается благодаря установлению трансфертных цен, по которым продукция передается из одного суб-центра прибыли к другому. Суб-центр прибыли рентабелен.
- Конечным результатом для руководителей подразделений является прибыль его подразделения, что дает ему значительную степень свободы по определению приоритетов в управлении издержками.



Трансфертное ценообразование в РФ

- 1 января 2012 года вступил в силу новый раздел Налогового кодекса РФ «Взаимозависимые лица. Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании». ст. 105.14 НК РФ *
- Его основные принципы базируются на рекомендациях Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Трансфертное ценообразование в РФ

Правила налогового контроля цен в сделках между взаимозависимыми лицами:

- I. критерии взаимозависимости и понятие «контролируемая сделка»;
- II. перечень сделок, приравниваемых к сделкам между взаимозависимыми лицами;
- III. методы определения цен сделок для целей налогообложения;
- IV. особенности информирования налоговых органов о совершенных контролируемых сделках;
- V. особенности налогового контроля в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами;
- VI. порядок заключения соглашений о ценообразовании для целей налогообложения.

Трансфертное ценообразование в РФ

три вида сделок, приравненных к сделкам между взаимозависимыми лицами:

- I. сделки, совершаемые через независимых посредников;
- II. сделки в области внешней торговли товарами мировой биржевой торговли;
- III. сделки с резидентами низконалоговых юрисдикций.

Для данных видов сделок предусмотрены различные критерии признания их контролируруемыми.