

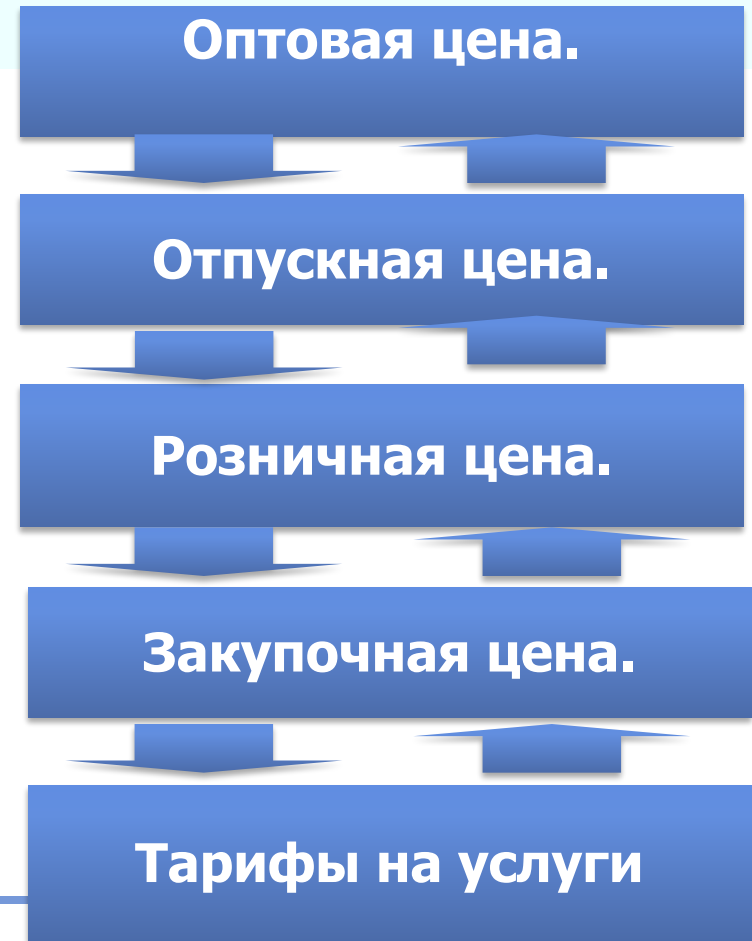
# **Тема 2. Система и классификация цен**

# 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, приравняваемых 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.