

УДК 332.33

## **ПРИНЦИПЫ ДОГОВОРНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

**Тептин А.А.**

*студент 2-го курса магистратуры*

*ФГБОУ ВО Ижевский государственный технический университет им. М. Т.*

*Калашикова,*

*Ижевск, Россия*

**Алексеева Н.А.**

*д.э.н., профессор*

*ФГБОУ ВО Ижевская государственная сельскохозяйственная академия,*

*Ижевск, Россия*

**Аннотация:** Рассмотрены основные принципы договорного ценообразования: учет экономических интересов сторон, равновыгодность интересов сторон, степени новизны товара, особенности распределения рисков участников, отражение общественно необходимых затрат на производство, корректировка цены в зависимости от влияющих факторов, подготовка переговорного процесса, оптимизация косвенных налогов, страхование договорных цен, установление верхнего и нижнего предела цен, классификация цен, разрешение конфликтных ситуаций и другие. Раскрыты некоторые отраслевые особенности договорного ценообразования.

**Ключевые слова:** цена, договор, контрактная цена, факторы, скидки, наценки, механизм ценообразования.

## **CONTRACTUAL PRICING PRINCIPLES**

**Teptin A.A.**

*2nd year master student*

*FSBEI HE Izhevsk State Technical University named after V.I. M. T. Kalashnikova,*

*Izhevsk, Russia*

**Alekseeva N.A.**

*Doctor of Economics, Professor*

*FSBEI HE Izhevsk State Agricultural Academy,*

*Izhevsk, Russia*

**Summary:** The main principles of contractual pricing were considered: taking into account the economic interests of the parties, the equal interests of the parties, the degree of novelty of the goods, the peculiarities of the distribution of risks of participants, the reflection of socially necessary production costs, price adjustment depending on influencing factors, preparation of the negotiation process, optimization of indirect taxes, insurance of contractual prices, the establishment of an upper and lower price limit, price classification, resolution of conflict situations and others. Some industry features of contractual pricing revealed.

**Keywords:** price, contract, contract price, factors, discounts, markups, pricing mechanism.

**Актуальность.** Основой договора являются его условия, которые именуется ГК РФ существенными (п. 1 ст. 432 ГК РФ), т.к. от них зависит обретение договором юридической силы. Это тот минимум условий, который должен содержаться в любом договоре. Для отдельных видов договоров круг существенных условий различен, и он может дополняться самими вступающими в договор сторонами. Существенные условия могут быть двоякого рода: объективными (предписанные законом или необходимые для договора данного вида) и субъективными (предложенные стороной договора). В ст. 432 ГК РФ названо одно из существенных условий договора – это его предмет, суть договора. Условие о цене, которое по ранее действовавшему законодательству считалось существенным для возмездных договоров, сейчас таковым не является. В силу п. 3 ст. 424 в случаях, когда в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги.

Больше всего особенностей в ценообразовании в строительстве: формирование цены происходит по предложению подрядчика, т.к. именно она является определяющим показателем в конкурентной борьбе [7, 9, 12, 16]. В строительстве также актуальным является: реализация автоматического формирования локальной сметы, содержащей стоимости материалов и изделий, что на практике возможно только при создании базы данных, где устанавливается связь между элементами 3D модели и каталогом цен [17]; динамическое ценообразование на основе ресурсно-технологической модели объекта строительства, введение ключевых стоимостных показателей в систему управления стоимостью инвестиционно-строительных проектов [14]. Общей проблемой для всех отраслей является трансфертное ценообразование

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

и его соотношение с налоговой системой [15, 20]. По этим причинам важно изучать отраслевые особенности ценообразования [8] и уточнить общие для всех отраслей основные принципы договорного ценообразования [6, 10, 13, 18].

**Методы исследования.** В исследовании применен монографический метод, системный подход, сравнительный анализ.

**Результаты исследования.** Договорная цена – это цена товара, которая устанавливается по согласованию сторон в договоре. В качестве сторон выступают производитель продукции и ее потребитель (заказчик). Процесс формирования договорной цены заключается в согласовании позиций сторон по всем элементам стоимости продукции и принятии согласованного решения о величине этой стоимости [1, 2, 11].

Уровень договорной цены должен соответствовать опережающему росту полезного эффекта по сравнению с ростом затрат и тем самым обеспечивать удешевление продукции для потребителя. Приобретая новый товар, потребитель, как правило, надеется на то, что за счет его использования он удовлетворит свои потребности и снизит собственные издержки. Этот принцип, обычно называемый «принцип относительного удешевления новой продукции», лежит в основе методологии договорного ценообразования. Выполнение данного принципа непосредственно направлено на повышение прогрессивности и конкурентоспособности товара, на который устанавливается договорная цена [5].

В договорной цене по возможности должны отражаться общественно необходимые затраты на всех стадиях создания товара (разработка товара, закупка ресурсов, производство, продвижение товара). Данный принцип направлен на объективное отражение в договорных ценах всего комплекса затрат на разработку и производство товара [3, 4, 19].

При установлении договорных цен должны приниматься во внимание и учитываться все изменения в затратах потребителя новой продукции по Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

сравнению с базисной. Без учета этого требования невозможно рассчитать экономический эффект от использования нового изделия взамен традиционного и верхний предел цены, при котором новое изделие оказывается для потребителя экономически равновыгодным с ранее освоенным.

При обосновании договорной цены необходим дифференцированный подход в зависимости от производственно-технического уровня товара. Прежде всего необходимо знать степень новизны и прогрессивности новой продукции: принципиально новые изделия; модернизированные изделия; новые изделия, имеющие приоритеты в сравнении со своими предшественниками. Если для принципиально новых и взаимозаменяемых товаров требуется разработка новых цен, то для модифицированных видов товаров достаточно дополнений в виде наценок или скидок к действующим ценам.

Сложность современной налоговой системы, ее чрезмерная динамичность требует постоянного и пристального внимания от участников переговорного процесса. В этой связи при разработке договорной цены на новый вид продукции важное внимание должно уделяться решению целого ряда непростых задач в сфере оптимизации налоговых платежей. В первую очередь имеется в виду возможность извлечения некоторых выгод обеих сторон путем тонкого и гибкого применения в цене косвенных налогов. Строгое соблюдение госполитики в вопросах ценообразования способствует стабильному развитию экономической системы в целом и освобождает предпринимателей от жестких санкций и штрафов за нарушение госполитики цен.

Решаться все переговорные вопросы должны тщательно, на основе объективного аналитического подхода. Важное значение имеет правильная подготовка к договорному процессу, планированию деловых встреч. Ведение

переговоров должно учитывать экономические интересы обеих сторон, строиться на аргументированном стремлении максимизации прибыли.

Равноправие сторон прежде всего проявляется в добровольности подписания договора об установленном уровне цены купли-продажи и в неукоснительном выполнении сторонами взятых на себя обязательств. Разрешение всех возникающих при этом конфликтных ситуаций возможно лишь на равноправных условиях и при необходимости через судебно-арбитражную систему.

Необходимость страхования договорных цен путем оценки и распределения ценовых рисков. Особое значение это имеет, когда между заключением договора и реальным осуществлением акта купли-продажи имеет место временной разрыв. Цена на момент заключения договора может отличаться от цены фактической поставки товара. Отсюда возникают ценовые риски, которые распределяются между договаривающимися сторонами (поставщиком и потребителем продукции). Это достигается путем применения различных способов корректировки договорных цен.

Наиболее полное представление о складывающемся уровне цен дают фактические сделки и договоры. Эти цены могут рассматриваться как конкурентные цены при ведении переговоров.

Контрактные цены – цены, по которым можно продать товар, но чаще всего в результате переговоров покупателя и продавца происходит снижение цены, для чего в контрактной цене имеется небольшой резерв. Контрактная цена может быть твердая (фиксированная), устанавливаемая окончательно в момент подписания контракта, она может быть ценой с последующей фиксацией или в момент, определенный контрактом.

Подвижная цена применяется в случае изменения условий, оговоренных в контракте, она может быть пересмотрена.

Скользящая цена исчисляется в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной, базисной цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контрактов.

На уровень экспортной цены товара влияет множество факторов: объем продаж, прибыльность сбыта на внешнем рынке, время и сроки продажи товара, его поставки, условия экономического, политического, правового и культурного развития страны-импортера. Она устанавливается на основе так называемых базисных условий, которые учитывают: стоимость самого товара, обязанности продавца по оплате расходов по транспортировке и страхованию товара (франкированию цены).

Международная торговая палата предусматривает различные базисные условия определения цены в контрактах. Наиболее распространенными условиями являются FOB (в цену включается только стоимость товара) и СИФ (продавец несет расходы на фрахтование транспортных средств и страхование). Из этого следует, что страхование цен при заключении договоров ставит основной целью снижение и объективное распределение финансовых рисков между договаривающимися сторонами вышеприведенных факторов.

В договорном ценообразовании надо учитывать спрос на товар. При эластичном спросе даже при небольшом изменении цены спрос увеличивается больше, чем при неэластичном спросе.

При оценке издержек производства на продукцию, выпускаемую предприятием, необходимо исходить из их сравнения со среднеотраслевыми издержками (себестоимостью) на аналогичную продукцию, которые рассчитываются как средневзвешенная величина индивидуальных затрат предприятий. Те предприятия, где издержки производства равны общественным издержкам или ниже, получают прибыль, а предприятия, у которых издержки производства выше, теряют часть индивидуальной стоимости товара, произведенного на них, и в конечном итоге разоряются. Это Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМЭ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

означает, что величина издержек производства для предприятия является нижним пределом устанавливаемого уровня цены, ниже которого продажа продукции будет убыточна. Верхним пределом устанавливаемой цены является рыночная цена.

**Выводы и предложения.** Таким образом, вопрос о конкретном уровне договорной цены остается открытым, т. к. он зависит от многих факторов. Практическое использование приведенных принципов формирования контрактных цен требует знания кроме всего прочего ценовых показателей, характерных для различных мировых товарных рынков, а также тех источников информации, из которых они могут быть получены.

#### Библиографический список:

1. Актуальные проблемы землеустройства и землепользования в регионе: монография / Алексеева Н.А. и др. – Ижевск, 2022.
2. Алексеева, Н. А. Инструментарий предельных величин в анализе сельскохозяйственного производства / Н. А. Алексеева, О. А. Тарасова, З. А. Миронова, Е. В. Александрова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – № 2. – С. 5–7.
3. Алексеева, Н. А. Предельные и средние издержки в производстве молока / Н. А. Алексеева, В. А. Соколов // Управление эффективностью и безопасностью деятельности хозяйствующих субъектов и публичных образований: материалы Междун. науч.-практ. конф., посвященной памяти заслуженного экономиста Российской Федерации, д.э.н., профессора М.И. Шишкина. 2022. – С. 474–477.
4. Alekseeva, N.A. State agrarian policy and the efficiency of its implementation at the regional level / Alekseeva N.A., Tarasova O.A., Sokolov V.A., Mironova Z.A. // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. Ser. "International Scientific and Practical Conference: Development of the Agro-Industrial Complex in the Context of Robotization and Digitalization of Production in Russia and Abroad, DAICRA 2021" 2022. С. 012076.
5. Арсеньева, Н. В. Затратный механизм как базис рыночного ценообразования в современных условиях / Н. В. Арсеньева, Л. М. Путяткина // Russian Economic Bulletin. - 2020. - Т. 3. - № 2. - С. 256-260.
6. Гафарова, Г. Р. Публичный интерес как принцип государственного регулирования ценообразования / Г. Р. Гафарова // Право и современная экономика: сборник материалов I Междун. науч.-практ. конф. юридического факультета СПбГЭУ. - 2018. - С. 265-270.
7. Дьякова, О. В. Принципы и подходы управления стоимостью объекта строительства в рамках развития сметного нормирования и рыночных методов ценообразования / О. В. Дьякова, А. В. Александрия // Век качества. - 2019. - № 4. - С. 118-132.

8. Егорушкина, Т. Н. Применение рентных принципов в ценообразовании предприятий добывающих отраслей / Т. Н. Егорушкина, А. Б. Бабаев // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2019. - № 6. - С. 202-210.
9. Есин, Е. Ю. Проблемы формирования договорных цен на строительную продукцию / Е. Ю. Есин, К. И. Старикова // Проблемы и перспективы инновационного развития России: теория и практика: материалы национ. науч.-практ. конф. - 2019. -С. 78-80.
10. Зайкова, С. Н. Принципы государственной политики ценообразования в Российской Федерации: историко-правовой аспект / С. Н. Зайкова // Государственная власть и местное самоуправление. - 2020. - № 2. - С. 56-60.
11. Капустин, Д. А. Формирование договорной цены при проведении подрядных торгов в строительстве / Д. А. Капустин // Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий: Междун. науч.-практ. конф. в 2-х томах. - 2018. - С. 173-176.
12. Корбан, Л. К. Формирование цены предложения подрядчика при строительстве объектов / Л. К. Корбан, М. И. Будю // Инженерный бизнес: сборник материалов II Международной научно-практической конференции в рамках 19-й Междун. науч.-практ. конф. БНТУ "Наука - образованию, производству и экономике". - Минск, 2022. - С. 166-177.
13. Ли, П. Принципы и факторы ценообразования / П. Ли // Теория и практика современной науки. - 2019. - № 5 (47). - С. 322-325.
14. Мишланова, М. Ю. К вопросу разработки методологического вектора определения стоимости инвестиционно-строительных проектов / М. Ю. Мишланова, Г. А. Сызранцев // Недвижимость: экономика, управление. - 2020. - № 3. - С. 28-32.
15. Николаева, А. А. Принцип "вытянутой руки" и практические проблемы его применения в трансфертном ценообразовании / А. А. Николаева // Скиф. Вопросы студенческой науки. - 2020.- № 6 (46). - С. 386-390.
16. Сивкова, М. В. Формирование договорных цен в строительстве / М. В. Сивкова // Студенческий форум.- 2021. - № 16-1 (152). - С. 65-66.
17. Симченко, О. Л. Ценообразование и сметное нормирование с использованием BIM-технологий // О. Л. Симченко, Е. Л. Чазов, В. С. Антифеева, А. М. Романова, А. Е. Васин // Инновационная парадигма развития современных гуманитарных и общественных наук: сборник статей Междун. науч.-практ. конф. - Петрозаводск, 2020. - С. 51-54.
18. Фомина, В. Э. Принцип формирования стратегии ценообразования на предприятии / В. Э. Фомина // Инновационный потенциал развития науки в современном мире: сборник статей по материалам Междун. науч.-практ. конф. - 2019. - С. 81-86.
19. Хусаинов, И. И. Ценообразование на производство и реализацию молока / И. И. Хусаинов, А. С. Варфоломеев // Вестник Всероссийского научно-исследовательского института механизации животноводства. - 2019. - № 4 (36). - С. 218-224.
20. Черезов, В.В. Правовая природа соглашения о ценообразовании в российском налоговом праве / В. В. Черезов // Журнал российского права. - 2019. - № 10. - С. 109-120.

*Оригинальность 84%*