

Е. А. Синельникова (Selena.best@tut.by),
ассистент

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ВНУТРИСИСТЕМНЫХ ЦЕН В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ТРАНСФЕРТНЫХ ЦЕН

Экономическая эффективность функционирования технологически связанных структурных единиц во многом определяется механизмом ценообразования при их внутрисистемных расчетах, совершение которых предлагается осуществлять с использованием трансфертных цен. Автором предложена методика расчета трансфертных цен на основе оптимизационного подхода, которая позволяет обеспечить управление прибылью структурных единиц и способствовать ее максимизации за счет децентрализации ее формирования.

The economic efficiency of functioning technologically related structural units is largely determined by the pricing mechanism of its intrasystem calculations, committing proposed to take place with transfer prices. The author proposes a method for calculating the transfer price based optimization approach, which allows to manage profit structural units and contribute to its maximization by decentralizing of its formation.

В действующей системе ценообразования потребительской кооперации при ведении раздельного учета по видам деятельности внутрисистемные цены формируются без включения рентабельности, т. е. отпуск продукции осуществляется по себестоимости. Таким образом, управление внутрисистемными ценами осуществляется по традиционной схеме управления прибылью в большинстве организаций, когда для расчета эффективности работы взаимозависимых хозяйствующих субъектов (структурных подразделений) (далее – структурных единиц) используются их расходы. Согласно этой схеме, продукция, перемещаясь между структурными единицами, накапливает расходы, и внутрисистемные расчеты между структурными единицами производятся по сумме накопленных к этому моменту расходов, а прибыль возникает в конце – при продаже товара внешнему потребителю. Преимуществами этой схемы, особенно для организации, работающей в прогнозируемых стабильных или медленно меняющихся условиях, являются направленность работы на сокращение расходов в своих структурных единицах, поиск эффективных или производительных приемов работы. Однако руководители не заинтересованы в экономии расходов, которые накопила продукция к моменту попадания в данное структурное подразделение, и во вкладах структурной единицы в прибыль организации, так как результативность их работы по-прежнему оценивается по валовым показателям и показателям выполнения плана.

Предлагается при управлении внутрисистемными ценами использовать схему управления прибылью на основе многовариантных подходов к расчету трансфертных цен, когда организация представляется с помощью совокупности центров прибыли, и требуется, чтобы каждый из них был рентабелен. Конечным результатом для руководителей структурных единиц является прибыль его подразделения, что дает ему значительную степень свободы по определению приоритетов в управлении расходами. Руководители могут оказывать определенное давление на предыдущее подразделение и прислушиваться к критике со стороны последующего. Кроме того, появляется как угроза, так и необходимость поиска более дешевых и качественных аналогичных ресурсов вне организации. Таким образом, руководители мотивируются к поиску новых возможностей и получают большую свободу действий, имея в качестве ограничений только пороговые значения трансфертных цен. В результате становится очевидной связь между результативностью организации (ее прибылью) и достижениями, а значит и премированием руководителей.

В развитие исследования трансфертных цен внесли свой вклад такие авторы, как М. А. Вахрушина, К. Друри, В. Е. Есипов, С. И. Мазоль, В. Ю. Пашкус, Э. Л. Форштретер, Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, О. Э. Шаркова и др. С целью использования концепции трансфертных цен для управления внутрисистемными ценами в потребительской кооперации автором *трансфертная цена* определяется как цена между взаимозависимыми хозяйствующими субъектами или между структурными подразделениями районного потребительского общества и отличная от цен для внешних потребителей [1, с. 175].

Трансфертные цены получили широкое распространение в хозяйственном обороте развитых стран, в основном при обмене товарами и услугами в рамках международных монополий и

транснациональных корпораций. Развитие производственной кооперации явилось объективной основой расширения сферы применения трансфертных цен. В зависимости от целей формирования трансфертных цен выделяются цели для минимизации налогообложения и для максимизации экономического эффекта (прибыли).

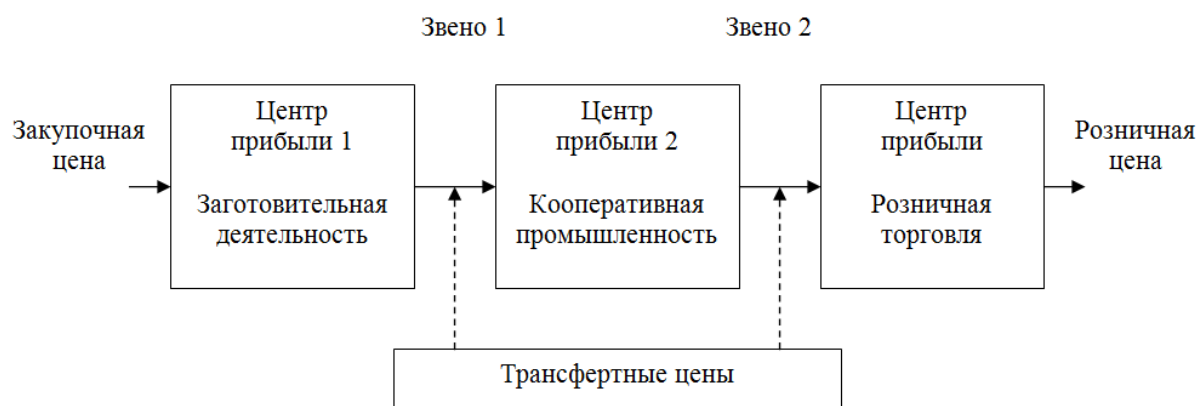
Использование механизма трансфертного ценообразования направлено на достижение оптимального уровня производства, реализации и оптимального уровня стимулирования управления структурных единиц, а также осуществления внутреннего контроля прибыльности потребительского общества.

В результате исследования теории и практики применения методов расчета трансфертных цен в организациях сложной структуры определено, что для расчета трансфертных цен применяются методы, ориентированные на рыночную текущую цену (рыночный), на расходы (затратный), на договорные цены (договорной). Предлагается методика расчета трансфертных цен на основе оптимизационного подхода, которая включает следующие этапы:

1. Определение цели расчета трансфертных цен.
2. Обоснование задач, обеспечивающих достижение поставленной цели.
3. Подготовку информационной базы, необходимой для расчета трансфертных цен.
4. Расчет трансфертных цен для выделенных структурных единиц затратным, рыночным, договорным методами и их модификациями.
5. Определение влияния факторов на трансфертную цену.
6. Расчет трансфертной цены с учетом корректирующих коэффициентов.
7. Обоснование выбора оптимальной трансфертной цены.

На первом этапе в качестве цели расчета трансфертных цен предлагается максимизация прибыли структурных единиц, входящих в цепочку взаимодействия системы трансфертного ценообразования.

На втором этапе определяются задачи расчета трансфертных цен, участники трансфертного ценообразования, выделяются центры ответственности (структурные единицы) и определяется их тип, формируется общая схема (модель взаимодействия) на основе реальных операций, приведенная ниже.



Управление прибылью на основе трансфертных цен в двухзвенной модели взаимодействия «заготовки – производство – торговля» в потребительской кооперации

На третьем этапе на основании данных управленческого и бухгалтерского учета по центрам ответственности производится: во-первых, расчет необходимых структурных элементов трансфертной цены единицы каждого вида продукта (товара), выделение постоянных и переменных частей для каждого из центров ответственности; во-вторых, расчет и задание верхней и нижней границы трансфертной цен для i -го центра ответственности (структурной единицы). Независимо от того, какой применяется метод трансфертного ценообразования, верхней границей трансфертной цены в рыночных условиях является рыночная цена на продукцию (товар, услугу). Нижняя граница может быть рассчитана как сумма удельной переменной себестоимости и удельного маржинального дохода [2, с. 392]. Результатом этих предварительных расчетов становится подготовка к процессу расчета трансфертных цен.

На четвертом этапе проводится расчетная часть работы. Этап включает в себя определение величины трансфертной цены по каждому из трех методов, возможность использования каждого из которых можно обосновать, опираясь на результаты третьего этапа. Предлагается проводить расчет с

использованием трех групп методов – затратного, рыночного и договорного. В рамках каждой из групп методов применяются входящие в них модификации методов расчета трансфертных цен – по переменной, полной, нормативной себестоимости, метод маржинальных затрат, метод организаций-аналогов и различные варианты установления договорной цены. *Расчет трансфертной цены затратным методом на основе переменных затрат* производится как процент рентабельности переменных расходов, которые включают закупочную (отпускную) цену и переменные расходы структурного подразделения. *Расчет трансфертной цены затратным методом на основе полной себестоимости* производится как процент рентабельности от полной себестоимости, которая включает закупочную (отпускную) цену заготовок, переменные и постоянные расходы структурного подразделения. *При расчете трансфертной цены затратным методом на основе нормативной себестоимости* рассчитывается нормативная трансфертная цена. Превышение фактической трансфертной цены над нормативной свидетельствует об убыточности работы структурной единицы, обратное соотношение – об эффективности. Однако нормирование расходов нецелесообразно при высоком уровне инфляции, а также в условиях индивидуального и мелкосерийного производства. *Расчет трансфертной цены договорным методом* производится по универсальной формуле в условиях полной и неполной загрузки производственных мощностей: договорная трансфертная цена рассчитывается как сумма удельной себестоимости и упущенного удельного маржинального дохода продающим подразделением в результате отказа от внешних продаж [3, с. 220]. При отсутствии какого-либо метода расчета (одного или двух) итог выводится по результатам примененных одного или двух методов.

На пятом этапе предлагается определять корректирующие коэффициенты $K_{внеш}$, $K_{внутр}$, $K_{отрасл}$ на основании оценки факторов, влияющих на расчет трансфертных цен. То есть корректирующие коэффициенты рассчитываются на основе экспертных оценок руководителей и начальников отделов организаций потребительской кооперации, количественного анализа степени влияния факторов на величину трансфертной цены с помощью корреляционного анализа и отбора статистически значимых показателей.

На шестом этапе производится итоговый расчет трансфертных цен с учетом корректирующих коэффициентов путем расчета произведения величины трансфертной цены и рассчитанных $K_{внеш}$, $K_{внутр}$, $K_{отрасл}$.

На седьмом этапе по результатам расчета трансфертных цен различными методами и с учетом влияния факторов просчитанный вариант, дающий наибольшую прибыль в звеньях модели взаимодействия структурных единиц, принимается для реализации как оптимальный. Таким образом, оптимизационный подход позволяет обеспечить управление прибылью структурных единиц и способствовать ее максимизации за счет децентрализации ее формирования.

Апробация методики расчета трансфертных цен на основе оптимизационного подхода для двухзвенной цепочки взаимодействия «заготовительная деятельность – кооперативная промышленность – розничная торговля» позволяет продемонстрировать, что прибыль структурных единиц в результате расчета разными методами значительно отличается. Это отражено в таблице. Также для сравнения приведен расчет внутрисистемных цен в потребительской кооперации в действующем порядке, который соответствует затратному методу расчета трансфертных цен – 100% от полной себестоимости. При решении использовались следующие методы и их модификации: затратный (150% переменных расходов), затратный (125% полной себестоимости), рыночный и договорной. По результатам моделирования, если трансфертные цены сформированы с целью максимизации прибыли в заготовительной деятельности, то оптимальными для расчета будут затратный (150% переменных расходов) и рыночный методы; если с целью максимизации прибыли в торговле, то методы расчета 100% и 125% полной себестоимости и договорной метод; если с целью максимизации прибыли в промышленности, то рыночный и затратный методы (125% полной себестоимости).

Таким образом, предложенное автором совершенствование методики расчета трансфертных (внутрисистемных) цен заключается, во-первых, в применении оптимизационного подхода, согласно которому трансфертная цена определяется комплексно тремя методами: рыночным, затратным и договорным, что позволяет получить объективное значение величины трансфертной цены, когда критерием оптимальности расчета трансфертных цен служит максимизация прибыли посредством распределения ее между структурными единицами в соответствии с целями организации; во-вторых, во введении в методику расчета трансфертных цен для

потребительской кооперации трех корректирующих коэффициентов, учитывающих специфику отрасли (коэффициент, учитывающий количественное влияние внешних, внутренних и отраслевых факторов) на основе выявленных факторов, присущих только потребительской кооперации и оказывающих существенное влияние на этапы расчета, обоснование количественных показателей и на итоговый результат.

Результаты апробации методики расчета трансфертных цен, р.

Показатели	Методы расчета трансфертных цен				
	Действующий порядок расчета в потребительской кооперации (по себестоимости)	Затратный (150% переменных расходов)	Затратный (125% полной себестоимости)	Рыночный	Договорной
Закупочная цена	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Условно-переменные расходы заготовительной деятельности	372	372	372	372	372
Условно-постоянные расходы заготовительной деятельности	268	268	268	268	268
Расходы заготовительной деятельности	640	640	640	640	640
Полная себестоимость	4 640	4 640	4 640	4 640	4 640
<i>Трансфертная цена</i>	4 640	6 558	5 800	6 900	5 068
<i>Трансфертная цена с учетом корректирующих коэффициентов</i>	–	6 643	5 875	6 990	5 134
<i>Прибыль</i>	0	2 003	1 235	2 350	494
Звено 1 (заготовительная деятельность – кооперативная промышленность) «Яблоки»					
Отпускная цена заготовителя без НДС	4 640	6 643	5 875	6 990	5 134
Условно-переменные расходы промышленной деятельности	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440
Условно-постоянные расходы промышленной деятельности	960	960	960	960	960
Полная себестоимость	7 040	9 043	8 275	9 390	7 534
<i>Трансфертная цена</i>	7 040	12 125	10 344	12 500	8 664
<i>Трансфертная цена с учетом корректирующих коэффициентов</i>	–	12 283	10 478	12 663	8 777
<i>Прибыль</i>	0	3 240	2 203	3 273	1 243
Звено 2 (кооперативная промышленность – розничная торговля) «Яблоки моченые»					
Отпускная цена производителя без НДС	7 040	12 283	10 478	12 663	8 777
Торговая надбавка	6 960	1 717	3 522	1 337	5 223
Расходы на реализацию	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250
Розничная цена	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000
<i>Прибыль</i>	5 710	467	2 272	87	3 973
Прибыль, всего	5 710	5 710	5 710	5 710	5 710

Список использованной литературы

1. Синельникова, Е. А. Трансфертные цены как инструмент совершенствования механизма ценообразования потребительской кооперации / Е. А. Синельникова // Экономика глазами молодых : материалы VII Междунар. экон. форума молодых ученых, Минск, 20–22 июня 2014 г. / Бел. гос. экон. ун-т ; редкол. : Г. А. Короленок (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2014. – С. 173–176.

2. Вахрушина, М. А. Управленческий анализ : учеб. пособие / М. А. Вахрушина. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2005. – 432 с.

3. Цены и ценообразование : учеб. / Е. К. Васильева [и др.] ; под ред. В. Е. Есипова – 5-е изд. – СПб. : Питер : Питер Пресс, 2008. – 476 с.