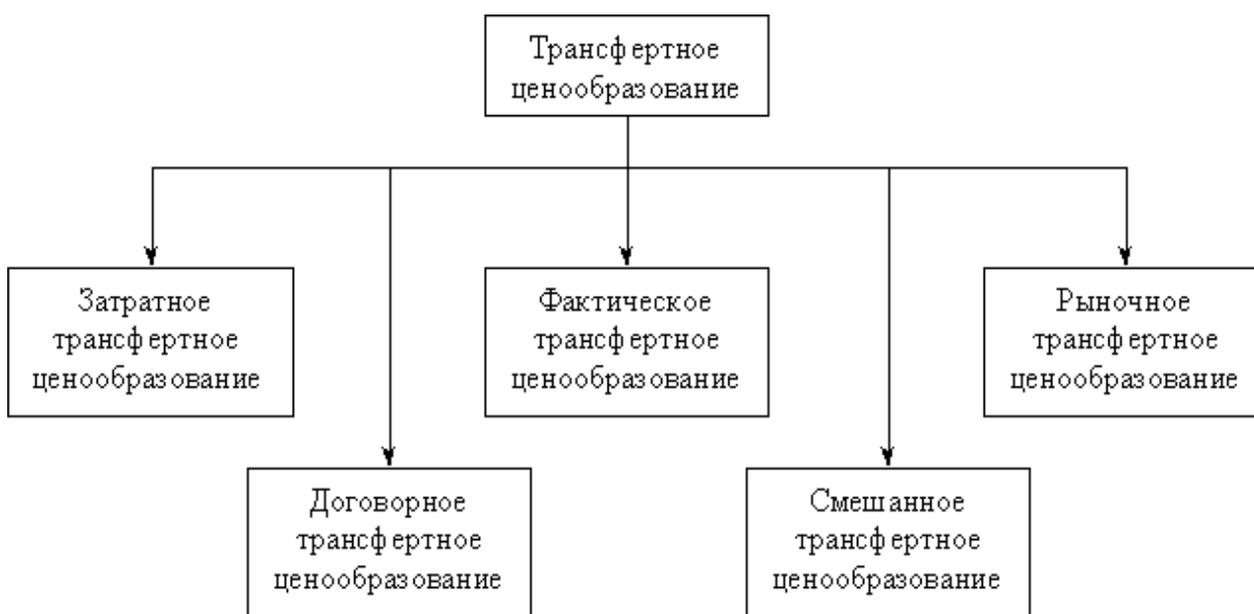


**Е.Е.Константинова (5 курс, каф. ЭММ), В.В.Мачковский (асп., каф. ЭММ),
С.Б.Сулоева, к.э.н., доц.**

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Трансфертная цена – это условная, расчетная цена на продукцию, услуги одного центра ответственности, передаваемую или продаваемую другому центру ответственности. Этот может касаться передачи готовой продукции, полуфабрикатов, деталей, узлов, агрегатов, комплектующих изделий или сырья для дальнейшего передела, а также выполнения работ и оказания услуг, в том числе и управленческих.

Трансфертные цены устанавливаются таким образом, чтобы для каждого центра ответственности можно было определить значение издержек и прибыли. Это позволит сформировать развернутую систему объективной оценки эффективности и выявления “узких мест” в деятельности предприятия. Кроме того, трансфертные цены широко используются с целью распределения ресурсов и прибылей внутри компании. Таким образом, трансфертное ценообразование представляет собой основу для методов измерения, оценки, контроля и стимулирования центров ответственности.



К основным целям трансфертного ценообразования можно отнести следующие:

- распределение и перераспределение прибылей между центрами ответственности;
- минимизация общих сумм таможенных и налоговых платежей;
- минимизация политических, экономических и кредитных рисков;
- снижение издержек в тех звеньях, где наиболее сильны позиции независимых поставщиков;
- распределение рынков сбыта и сфер влияния между различными зарубежными подразделениями;
- завоевание позиций на новых рынках, с применением искусственного занижения цен и разорения конкурентов;
- перевод прибыли, получаемой дочерними предприятиями из стран, где существуют запреты или ограничения на перевод прибылей;
- намеренное снижение прибылей в отдельных дочерних компаниях из-за опасения требований повышения зарплаты работников или для сокращения нерентабельности персонала.

Применяется пять основных методов трансфертного ценообразования.

1. Затратное трансфертное ценообразование – цена устанавливается на уровне затрат.

Существует три основных метода определения трансфертной цены по затратам:

только по переменным издержкам на единицу продукции;

по полным издержкам (учитываются как переменные, так и постоянные издержки на единицу продукции);

метод маржинальных затрат — к базовой цене, которая учитывает переменные и постоянные издержки на единицу продукции, добавляется надбавка (наценка, маржа).

Положительными сторонами затратного метода трансфертного ценообразования являются простота, возможность контроля заинтересованными сторонами внутри компании, наличие конкретных исполнителей, механизм сплочения и повышения дисциплины внутри компании (заинтересованность в правильном учете). Заинтересованность сторон в завышении затрат, завышенные цены (иногда выше рыночных) в конечном подразделении (вследствие завышения цен промежуточными подразделениями), зависимость ценообразования от корпоративной культуры — отрицательные стороны данного метода.

Разновидностью метода затратного трансфертного ценообразования является метод нормативных затрат — издержки на каждом этапе производства и распределения продукции моделируются самой компанией. Полученные модели и служат основой для установления трансфертных цен.

2. Фактическое трансфертное ценообразование — определенная доля прибыли включается на каждом этапе производственного цикла или при распределении продукции между подразделениями. Данный метод обеспечивает рентабельность каждого подразделения компании, участвующего в производстве и распределении продукции. Преимущества метода: возможность получения прибыли каждым подразделением и высокая мотивация подразделений в конечном результате. Основным недостатком метода — сложность распределения прибыли между подразделениями и определение нормы прибыли для каждого из них.

3. Рыночное трансфертное ценообразование — цены на внутрикорпоративные поставки устанавливаются по ценам рынка. Недостаток метода: не все товары, которые поставляются внутри корпорации, присутствуют на рынке. Кроме того, возникают проблемы — рынок какой страны взять за основу, по какому валютному курсу пересчитывать цены между подразделениями, находящимися в разных странах.

4. Договорное трансфертное ценообразование — цены устанавливаются на основе переговоров и консультаций между подразделениями компании. Основным недостатком этого метода: договаривающиеся стороны внутри компании часто имеют противоположные интересы. Это может породить конфликты при формировании трансфертных цен. Эффективность договорного метода ценообразования зависит от корпоративной культуры и наличия информации о рынке.

5. Смешанное трансфертное ценообразование — применяется комбинация всех перечисленных выше методов. Например, нижняя цена определяется методом затратного трансфертного ценообразования, а верхняя цена — методом рыночного трансфертного ценообразования. После этого выбирается одна из цен в зависимости от целей и задач компании. Основным недостатком метода является его трудоемкость. Несмотря на приемлемость метода, он применяется сравнительно редко.

Методология определения трансфертных цен является конфиденциальной информацией компании.

Принято считать, что трансфертное ценообразование характерно в основном для крупных транснациональных корпораций, подразделения которых территориально разобщены, находясь в том числе и в разных странах. Однако трансфертное (внутрифирменное) ценообразование сегодня становится весьма актуальным и для более мелких производств.