

Внутрифирменное ценообразование в трансформационной экономике

Поддергина Л. И.

Белорусский национальный технический университет

Важнейшим аспектом товарных отношений между структурными подразделениями фирмы являются цены. По ним продаются и покупаются товары, оплачиваются услуги. На продукцию, потребляемую внутри фирмы, отпускные цены не используются. В практике работы структурных подразделений крупных промышленных фирм известны так называемые планово-расчетные цены на продукцию. Они строятся разными способами. В одном случае в цену включается лишь часть собственных затрат структурных подразделений. Во втором – к затратам добавляется часть прибыли на премирование работников структурного подразделения.

В странах с развитой рыночной экономикой их называют трансфертными ценами, и в практике хозяйствования внутри фирм они применяются уже после второй мировой войны. Данные цены используются для того, чтобы заинтересовать руководителей структурных подразделений в принятии экономически выгодных управленческих решений, способствующих продвижению продукции на внешний рынок, чтобы проверить, насколько эффективно они работают. Трансфертные цены обеспечивают: определение объема внутренних продаж; обоснованность распределения издержек производства и активов между структурными подразделениями фирмы; распределение и перераспределение прибыли, дохода в рамках материнской и дочерних фирм с учетом политики в определении рентабельности; минимизации налогообложения; снижения размеров таможенных пошлин, уплачиваемых за границей и др.

Основой установления трансфертных цен могут служить: рыночные цены; издержки производства (полные, прямые), средние издержки плюс прибыль, метод безубыточности и др.

Метод полных издержек это - способ формирования цен на основе всех затрат вне зависимости от своего происхождения, к которым добавляется расчетная прибыль и налоги.

Метод прямых издержек по сокращенным затратам это - способ формирования цен на основе определения прямых затрат исходя из конъюнктуры рынка, ожидаемых цен продажи. В данном методе все условно-переменные затраты зависят от объема выпускаемой продукции и рассматриваются как прямые. Остальные издержки относятся на финансовые результаты.

Разновидностью данного метода является метод стандартных прямых издержек, который помогает управлять сокращенными затратами по отклонениям. Позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Дает возможность их пофакторного анализа.

Метод средние издержки производства плюс прибыль (наценка). Основой расчета являются средние издержки производства плюс наценка. Последняя варьируется в широких пределах в зависимости от вида товара. Эта разница зависит от объема продаж, скорости оборачиваемости товарных запасов и др. Наценка должна учитывать особенности текущего спроса и конкуренции.

Метод безубыточности основан на включении в цену заранее установленной нормы прибыли.

Чтобы трансфертные цены выполняли функцию согласования интересов отдельных структурных подразделений с политикой центрального управления на уровне фирмы наиболее эффективно, они должны быть соответствующим образом сформированы.

Большинство структурных подразделений отечественных промышленных фирм (цехи, отделы) либо выпускают полуфабрикаты, либо оказывают услуги внутрипроизводственного значения, на которые отсутствуют государственные цены. Но даже если цены и установлены государственной системой, это не означает, что структурные подразделения могут их использовать для оценки своей производственно-хозяйственной деятельности, так как эти цены отражают трудовой вклад не только структурных подразделений фирмы. В то же время использование рыночных цен во внутрифирменном ценообразовании является наиболее подходящей основой для формирования трансфертной цены. Если передача полуфабриката осуществляется по рыноч-

ной цене, оценка уровня работы структурного подразделения должна учитывать его реальный вклад в общий доход фирмы.

В основе построения трансфертных цен для структурных подразделений фирмы должны находиться следующие положения: цена формируется исходя из нормативных исходных данных (в том числе общественно-необходимых затрат труда ОНЗТ); обязательно наличие в трансфертной цене всех основных элементов, формирующих отпускные цены: себестоимости, прибыли, налогов; учет лишь тех составляющих, которые имеют непосредственное отношение к подразделению и могут быть объективно установлены; формирование величины прибыли с учетом перспективы организационно-технического и социально-экономического развития структурного подразделения; договорные основы установления трансфертных цен.

Формирование трансфертных цен предлагается вести по принципу нескольких уровней, отказавшись от фиксированных цен: 1 уровень – минимальная цена; 2 уровень – оптимальная цена; 3 уровень – максимальная цена.

Оптимальная трансфертная цена устанавливается при соблюдении сроков поставки продукции обычного качества, минимальная – при нарушении сроков поставки продукции обычного качества, максимальная – при соблюдении сроков поставки продукции высшего качества (например, экспортное исполнение). Три уровня трансфертных цен на изделия (услуги) могут быть условно определены как меновая стоимость, что в определенной степени характеризует рыночный характер внутрифирменных отношений.

Планируемая отпускная цена предприятия на продукцию строится с учетом ОНЗТ, зависит от ее конструктивно-технологических характеристик (параметров) и не зависит от условий ее производства, учитывает трансфертные цены всех структурных подразделений предприятия, участвующих в ее изготовлении по технологической цепочке, исключая повторный счет, включает: централизованный фонд предприятия на строительство и ввод в действие новых подразделений предприятия, все неучтенные затраты структурных подразделений предприятия, часть выплат по косвенным налогам, уплачиваемых предприятием.