

УДК 338.5

ПРИМЕНЕНИЕ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОСТИ

Богоченко С.В.,

ФГАОУ ВО "Сибирский федеральный университет"

г. Красноярск, Россия

Ломова И.Ю. ,

ФГАОУ ВО "Сибирский федеральный университет"

г. Красноярск, Россия

Сёмина С.П.

ФГАОУ ВО "Сибирский федеральный университет"

г. Красноярск, Россия

Аннотация.

В статье рассмотрена возможность применения трансфертного ценообразования в агропромышленном холдинге как инструмента эффективного внутрифирменного управления. Целью внедрения системы трансфертного ценообразования является объективная оценка деятельности центров финансовой ответственности и повышения мотивации менеджеров центров затрат.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие, менеджмент, управленческий учет, трансфертное ценообразование, экономика

APPLICATION OF TRANSFER PRICING IN AGRICULTURE

Bogochenko S.V.

Siberian Federal University

Krasnoyarsk, Russia

Lomova I.Y.

Siberian Federal University

Krasnoyarsk, Russia

Semina S.P.

Siberian Federal University

Krasnoyarsk, Russia

Abstract. The article considers the possibility of applying transfer pricing in an agroindustrial holding company as an effective internal management tool. The objective of introducing a transfer pricing system is an objective assessment of the activity of financial responsibility centers and increasing the motivation of managers of cost centers.

Keywords: agricultural enterprise, management, management accounting, transfer pricing, economics

Ценовая политика внутри холдинга обуславливается характером отношений между предприятиями, характер этих отношений определяет, как правило, материнская компания. Материнская или головная компания – это компания, которой принадлежит более 50 % долей дочерней компании [1]. Ценовая политика холдинга зависит от задач, которые ставит головная компания перед зависимыми организациями, которые включены в сферу ее имущественных интересов, а также от функций, которые она выполняет по отношению к ним. Уровень контроля зависит от степени зависимости активов. Если компания обладает менее чем 50% от уставного капитала зависимой организации, то ее влияние на принятие решений и, тем более, оперативное управление ограничено, и чем эта доля владения меньше, тем меньше возможностей влияния. Это заключение делается специалистами с оговоркой не исключать при этом возможность добровольного согласия сторон на организационное подчинение в случае, даже когда не имеется контрольной доли в имуществе [1].

Обычно всю совокупность форм холдингов в экономической науке делят на три типа : имущественный, управляющий, производственно-управляющий.

К первому, имущественному типу, относят общества, в которых существует заинтересованность в том, чтобы дочерние и зависимые структуры получали высокий доход, по отношению к ним со стороны главной компании выполняются в основном финансовые и контрольные функции. При этом какая-

то особая внутренняя ценовая политика в этих случаях не нужна по определению.

Второй тип, управляющий холдинг, означает осуществление полного управления всеми организациями, входящими в его систему. Для полного управления какой-либо организацией, необходимо иметь либо достаточный уровень имущественных прав в ее активах, либо, если их недостаточно, необходимо добровольное согласие на переход в зависимое положение этой организации [2]. Добровольное согласие имеет место, если основная часть совладельцев пребывает в уверенности, что предприятию принесет пользу отказ от самостоятельности в хозяйственной деятельности. Иначе договор о передаче прав управления должен быть расторгнут.

Производственно-управляющие холдинги создаются, как правило, она основе предприятия, занимающегося кроме производственно-коммерческих функций еще и управляющей деятельностью. Именно такой тип холдингов получил наибольшее распространение в отечественном агропромышленном производстве [2]. Как правило, такие холдинги есть не что иное, как совокупность предприятий, связанных между собой технологически. Этот тип характеризуется соотношением имущественных прав и полноты управления.

Трансфертная цена является той ценой, по которой один из центров ответственности продает свою продукцию (товар, услугу, работу) другим центрам ответственности или продает ее другой организации внутри холдинга. Применение трансфертных цен осуществляется, как правило, в центрах прибыли или в центрах инвестиций, что не исключает возможности их применения и в центрах затрат. Экономическая теория выделяет три основных подхода к определению трансфертной цены [3]:

- подход, ориентированный на рыночные цены;
- подход, ориентированный на затраты;
- подход, предусматривающий договорные трансфертные цены.

Поскольку обычно рыночная цена - достаточно объективный показатель, дающий возможность оценить деятельность структурных элементов холдинга по их финансовым итогам, то подход трансфертного ценообразования, ориентированный на рыночную цену, при соответствующих условиях предпочтителен. Использование рыночных цен в качестве трансфертных становится возможным при высокой степени децентрализации управления, когда центры ответственности имеют полномочия реализовывать и приобретать продукцию как внутри своей организации, так и за ее пределами. Использованию рыночных цен в трансфертном ценообразовании способствует также существование стабильных рыночных цен на продукцию, работы, услуги бизнес-единиц. Хотя по различным причинам рыночные цены могут подвергаться частым изменениям.

Формирование трансфертной цены, основывающейся на затратах, подразумевает ориентацию на:

- неполные затраты;
- полные затраты;
- полные затраты плюс прибыль.

В связи с возможными разногласиями между центрами ответственности, решение о выборе соответствующей затратной трансфертной цены принимается обычно высшим руководством компании. Ориентация на неполные затраты означает, к примеру, использование одних переменных затрат цены без возмещения постоянных затрат, а значит, не предусматривается получение прибыли. Цены на основе неполных затрат для центров прибыли и центров инвестиций использоваться не должны, такой способ ценообразования приемлем для центров затрат. Получение прибыли не предусматривает и подход, ориентированный на полные затраты[4].

Трансфертное ценообразование, основывающееся на полных затратах с добавлением определенного уровня прибыли может быть использовано в любом

центре ответственности. За основу при определении затратных трансфертных цен рекомендуется принимать нормативные затраты, т.к. «если цены устанавливаются на основе фактических затрат, то у продающего продукцию центра ответственности снижается мотивация оптимизации фактических затрат» [5].

Установление рыночных и затратных трансфертных цен нередко приводит к разногласиям между покупателем и продавцом. В этих условиях возможно установление договорных трансфертных цен. Это не единственная причина рациональности выбора установления цен на основе переговоров. Случается, что продающему центру ответственности выгодно установить цену ниже рыночной, чтобы иметь возможность сохранить свой бизнес в кризисных условиях или успешно выйти на новый рынок. Нередко такой тип трансфертных цен используется для уменьшения таможенных и налоговых выплат во внутрифирменном обмене, что особенно актуально для транснациональных корпораций. Отсутствие положительного исхода при договорных трансфертных ценах возможно в случае, если заинтересованные стороны являются связанными между собой технологически и не имеют права выбора другого делового партнера. В условиях необходимости разрешения споров разумно использовать арбитражный суд.

В агропромышленном производстве выпускаемая продукция, будь то сырье или готовые продукты питания, имеют различный характер спроса: часть продукции (сюда можно отнести хлебобулочную и цельномолочную продукцию, растительные масла и пр.) имеет относительно постоянный спрос, спрос на сливочное масло, некоторые виды сыров, мясных продуктов, овощные консервы и пр. в зависимости от сезона может изменяться [5]. Изменение уровня цены тоже по-разному может влиять на спрос: снизившейся платежеспособностью населения можно объяснить и повышение эластичности спроса, и изменение структуры потребления

По данным монографии Л.Н. Девяткиной [3] в практике функционирования большинства российских агрохолдингов цены между их бизнес-единицами не являются свободными, существует внутренний хозяйственный расчет между отдельными структурными элементами производственных комплексов. Поэтому не рыночные цены играют главную роль, а цены, которые регулируются внутри административного аппарата, цены, которые регулируются внутри холдинга, т.к. оборот внутри холдинга носит не коммерческий характер, цены не зависят от рыночного спроса, а являются результатом внутривладельческой политики в общих интересах холдинга. Трансфертная цена с этой точки зрения является такой расчетной величиной, при которой центральный аппарат управления максимизирует преимущества каждой сферы для наибольшей прибыли холдинга в целом. Организации, входящие в структуру холдинга, обмениваются сырьем или готовой продукцией по расчетной (трансфертной) цене в соответствии с производственной необходимостью.

Очень важно, чтобы трансфертная цена определялась таким образом, чтобы все участники внутреннего обмена могли выйти на определенный уровень эффективности (рентабельности). Необходимо предельно серьезно относиться к жертвованию структурными единицами для высокой прибыли холдинга в целом. Существует мнение [1], что оптимальный уровень трансфертной цены должен быть соотносим с рыночной ценой, исключая из нее сумму доходов от экономии затрат, образующуюся от внутрифирменного характера купли-продажи, однако, на практике, внутрифирменный обмен нередко сопровождается умышленной спекуляцией на расчетной величине трансфертной цены, как в сторону занижения, так и в сторону увеличения по сравнению с оптимальным уровнем.

Библиографический список:

1. Герасимова Л.Н. Управленческий учет: теория и практика. Учебник. – Ростов н/Д.: Феникс, 2011. – 508с.
2. Сафронова Г.П. Финансовая структура корпорации и контроль центров финансовой ответственности: [Электронный ресурс] // Электронная библиотека диссертаций. – Электрон. дан. – М.: Рос., 2016. UR: <http://www.dissercat.com>, свободный. Загл. с экрана. – Яз. рус. Дата обращения: 10.05.2017 г.
3. Шелухина Е.А. Трансфертное ценообразование на предприятиях АПК [Электронный ресурс] // Брянский государственный инженернотехнологический университет. – Электрон. дан. – Брянск: Рос., 2016. URL: <http://www.science-bsea.bgita.ru>, свободный. Загл. с экрана. – Яз. рус. Дата обращения: 10.05.2017 г.
4. Девяткина Л.Н. Внешнее и трансфертное ценообразование в агрохолдингах / Л.Н. Девяткина, Х.Х. Абдрахманов [Электронный ресурс] // Университет Лобачевского. – Электрон. дан. – Н.Новгород: Рос., 2016. URL: <http://www.unn.ru>, свободный. Загл. с экрана. – Яз. рус., англ. Дата обращения: 10.05.2017 г.
5. Механизм ценообразования как основа взаимодействия хозяйствующих субъектов в АПК / С. А. Высочкина, С. А Савина, О. В. Завгороднева. – Никоновские чтения. – 2013. – №18. – С. 93-95.

Оригинальность 90%