Рузакова О.В.
канд. экон. наук, доц.
Уральского государственного экономического университета,
экономист ОАО «НПК Уралвагонзавод»
Гурышев А. П.
соискатель
Уральского государственного экономического университета,
экономист ОАО «НПК Уралвагонзавод»

Личные заслуги

трансфертное ценообразование: возможности эффективной оценки вклада инструментальных хозяйств в деятельность машиностроительных предприятий

Управление ценообразованием – это одна из основ успешного функционирования предприятия, и правильная ценовая политика способна повысить его прибыль. Трансфертное ценообразование внутри компании может использоваться для оценки составляющей каждого из ее подразделений в сумме общего дохода. Для этого в ценовых значениях определяется вклад отдельных хозяйств в итоговую прибыль предприятия. Важно только, чтобы способы соответствующей оценки позволяли получить достоверную картину.

Упущенная выгода может превышать величину всей совокупной прибыли

Для предприятий машиностроительной отрасли наиболее важной является оценка деятельности инструментальных подразделений. Один из вариантов распределения прибыли внутри таких компаний был предложен ещё в 80-е гг. XX века. Перский Ю.К., Сапиро Е.С., Югова Н.Б. выделяли в общей сумме прибыли предприятия две основные части:

$П_{инх}$ – прибыль, обеспечиваемая инструментальным хозяйством;

$П_{пп}$ – прибыль , создаваемая другими подразделениями предприятия.

Общая прибыль предприятия ($П_{пр}$) определялась по формуле:

$$П_{пр} = П_{инх} + П_{пп}$$

При этом Пинх является показателем экономии затрат инструментального отделения. Однако хотя авторы указывают, что данная величина является не условной, а строго измеряемой, одна из выделяемых групп экономических эффектов – от предупреждения или последствий

отрицательных ситуаций, возникающих в результате деятельности инструментального хозяйства, – имеет индивидуальный расчёт. Это можно отнести к разряду упущенной выгоды, и она может теоретически расчётно превышать величину всей совокупной прибыли. В таком случае необходимо привести сравниваемые данные к сопоставимому виду, что означает в данном случае расчёт прибыли других подразделений также через показатели экономии затрат и представление доли каждого подразделения в прибыли предприятия через долю подразделения в величине экономии. Однако, очевидно, что следствием этого будет искажённый учёт вклада подразделений в конечный результат деятельности предприятия, снижающий мотивацию в подразделениях с наиболее эффективными показателями функционирования на момент начала учёта.

Методы установления трансфертных цен

Традиционно методы установления трансфертных цен базируются на одном из следующих принципов.

1. На основании рыночных цен – рыночный подход.

Применяется, когда для продукции подразделения имеется определённая рыночная цена и существует рынок аналогичных товаров. В таком случае рыночную цену рассматривают как верхний предел цены продукта подразделения, а трансфертную цену делают ниже рыночной на определённую величину, учитывая отсутствие у продающего подразделения расходов, связанных с реализацией товара на внешнем рынке.

В отношении рыночной цены существует точка зрения (в частности, Т.А. Коваленко), согласно которой цена на любой товар в современных условиях представляет собой некоторую постоянную величину вследствие того, что сейчас на рынке выступает достаточно много производителей товаров (работ, услуг), очень сходных по своим параметрам, которые простым потребителям трудно сопоставить между собой и оценить по достоинству, а, следовательно, у потребителя складывается некая усреднённая цена на определённый вид товара.

С другой стороны, сложности в сравнении параметров продукта разных поставщиков позволяют последним манипулировать ценой с помощью маркетинговых и других неценовых приёмов, направленных на продвижение продукции конкретной торговой марки (стоимость брэнда, оригинальная услуга в области сервисного обслуживания товара и т.д.).

Оценка продукции инструментального производства также имеет свои особенности. Инструментальные подразделения выпускают большинство позиций номенклатуры для специальных потребностей основного производства, поэтому имеют значение многие детали: для обработки каких материалов будет использоваться данный инструмент, на каких станках будет производиться работа, культура эксплуатации инструментария и т.д. Вследствие многообразия этих особенностей приведение сравниваемых позиций в сопоставимый вид вызывает затруднения.

2. На основании тех или иных затрат – затратный подход.

В основу цены могут быть положены:
– полная фактическая себестоимость;
– нормативная себестоимость;
– переменная себестоимость.

При всей ясности расчетов на основании полной фактической себестоимости существуют определённые недостатки применения данного метода, основной из которых заключается в отсутствии стимулов к повышению эффективности работы передающего подразделения, поскольку это подразделение всегда уверено в том, что какими бы ни были затраты, трансфертная цена их всё равно покроет (и превысит на установленную величину). В этом случае входящие в состав предприятия центры ответственности рассматриваются как центры затрат, а не как центры прибыли или инвестирования, поэтому оценить эффективность деятельности подразделения с помощью трансфертного ценообразования невозможно.

Расчёт трансфертной цены на основании нормативной себестоимости устраняет последнюю проблему. Превышение фактической трансфертной цены над нормативной свидетельствует об убыточности работы центра ответственности, обратное соотношение – о его эффективности, однако лишь настолько, насколько эффективно было осуществлено нормирование. При этом нормирование затрат инструментального подразделения не позволяет в полной мере оценить эффективность его деятельности. Трудозатраты зачастую определяются исходя из условия единичности производства (то есть как максимальные из возможных в условиях различных типов производства), многие статьи накладных расходов нормируются исходя из затрат, фактически сложившихся к настоящему моменту.

Расчёт трансфертной цены на основании переменной себестоимости нацелен на наиболее эффективное использование ресурсов в условиях отсутствия ограничений на объёмы производства, когда любое увеличение объема выпускаемой продукции при неизменных постоянных затратах увеличивает прибыль как подразделения, так и организации в целом. Однако в этих условиях отсутствуют стимулы к снижению удельного веса расходов производства, поскольку, его прибыль находится в прямой зависимости от величины переменных затрат.

3. На основании договорной цены.

Она рассчитывается по следующей формуле:

$$ТЦ = ПЕР_{ед.} + МД_{ед.},$$

где

$ПЕР_{ед.}$ – переменная себестоимость единицы продукта;

$МД_{ед}$ – маржинальный доход на единицу, который теряется продающим центром ответственности в результате отказа от внешней реализации.

По мнению Войко Д., эта формула универсальна. И вследствие этого она может быть применена и к инструментальным подразделениям.

Во-первых, вторая составляющая суммы в формуле стимулирует активный поиск внешней реализации, что само по себе приводит

к повышению конкурентоспособности и устойчивости функционирования.

Во-вторых, даже когда нет портфеля заказов, определяющего теряемый подразделением маржинальный доход, трансфертные цены можно привести к договорным путём формирования коэффициента «рыночной привлекательности» инструментария, то есть определить тот уровень цены инструмента, который сделал бы рассматриваемый инструмент востребованным на рынке.

Для этого необходимо:

1) выделить основные производимые виды инструмента;

2) на основании прайсов заводов-изготовителей сгруппировать по размерам и параметрам;

3) сформировать сравнительную базу цен инструментального подразделения, созданную на основании калькуляции затрат и данных сторонних заводов-изготовителей;

4) сформировать коэффициент к цене подразделения, учитывающий:

– срочность изготовления;

– необходимость поддержания инструментального подразделения в работоспособном состоянии;

для ГОСТированного инструмента:

– отсутствие транспортных расходов (повышающий коэффициент). Его можно выбрать, сравнив величину транспортных расходов того завода, который в результате анализа признан наилучшей заменой;

– стойкость, определяемая по результатам проведенного испытания образцов (на его основании устанавливается соответствующий коэффициент стойкости);

для специального инструмента:

– коэффициент, определяемый как соотношение с ГОСТированным инструментом, указанное в прайслистах заводов-изготовителей (например, для свёрл с удлиненным хвостовиком часто устанавливается коэффициент 2);

– соотношение между ГОСТированным и неГОСТированным инструментом, определённое при нормировании в нормо-часах.

Литература

1. Как заставить подразделения компании снижать издержки. По материалам «круглого стола», проведённого компанией ITeam совместно с редакцией журнала «Финансовый директор». – «Финансовый директор», №10/06 г., с. 20-29
2. Войко Д. Трансфертное ценообразование в отношениях между центрами финансовой ответственности. – Проблемы теории и практики управления, №2/2007, с.81-90
3. Коваленко Т.А. Оптимизация управления организационно-экономической устойчивостью производственной инфраструктуры промышленной компании. Дисс... канд.экон.наук: 08. 00. 05 – М., 2002, 141 с. РГБ ОД 61:03-8/217-8
4. Кузнецов Д.Н. Ценовое ориентирование (применение механизма процессно-ориентированного ценообразования на промышленном предприятии). – Российское предпринимательство. – № 10(2)/2007, с.77-82
5. Перский Ю.К., Сапиро Е.С., Югова Н.Б. Экономия затрат при инструментальном обслуживании. – М.: Машиностроение, 1987. – 88 с.: ил.
6. Цены и ценообразование: Учебник для вузов. 3-е изд./Под ред. В.Е. Есипова. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 464 с.