

орієнтована не лише на забезпечення сталого розвитку агропромислового виробництва, але також на розширене відтворення людського капіталу. При цьому відродження села і сільських агломерацій має розглядатися не як повернення до стану який колись вже мав місце, а як безкомпромісне виведення його на реально можливий високий рівень соціально-економічного розвитку.

Література.

1. Аграрна реформа в Україні/ П.І.Гайдуцький, П.Т. Саблук, О.Ю.Луценко та ін. За ред. П.І.Гайдуцького – К.:ННЦ ІАЕ,2005,- 424с.
2. Аграрний сектор економіки України (стан та перспективи розвитку). Присяжнюк М.В., Зубець М.В.,Саблук П.Т. та ін. За ред. Присяжнюка М.В., Зубця М.В., Саблука П.Т., В.Я. Месель-Веселяка – К.: ННЦ ІАЕ,2011 – 1008с.
3. Вісник Харківського технічного університету сільського господарства:Економічні науки. Ринкова трансформація економіки АПК. Випуск 25. - Х.: ХНТУСГ,2004- 383 с.
4. Вісник Харківського технічного університету сільського господарства:Економічні науки. Ринкова трансформація економіки АПК. Випуск 30. - Х.: ХНТУСГ,2004- 376с.
5. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки – К.: ННЦ ІАЕ, 2005 – 682с.
6. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України / Редкол.: М.В.Зубець (голова) та ін. – К.:Логос - 2004 – 776с.
7. Стратегічний менеджмент /Під ред.. А.Н.Петрова – СПб.: Питер, 2008 – 496с.
8. Черняков Б. АПК США :мифы и реальность // Сельская жизнь – 2001 -Запр.

УДК 001.8: 338.5

МЕТОДИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

**АНТОЩЕНКОВА В.В., АСИСТЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМ. П. ВАСИЛЕНКА**

В статті розглядаються основні методи трансфертного ціноутворення. Встановлення трансфертної ціни обов'язково знаходиться на стику інтересів господарюючих суб'єктів і саме розгляд методів трансфертного ціноутворення дозволить

знайти шляхи їх удосконалення.

The paper describes the main methods of transfer pricing. Setting the transfer price must at the junction interests of economic entities and that consideration of transfer pricing methods to find ways to improve them.

Постановка проблеми в загальному вигляді. В умовах ринкової економіки, а точніше економіки змішаного типу, прийняття правильних, ефективних, націлених на отримання максимального прибутку рішень, напряму залежить від функціонування життєздатних трансфертних цін, які в останній час набули особливої актуальності. Зокрема, з 1 вересня 2013 року набув чинності Закон України від 07.04.2013 № 408-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Метод трансфертного ціноутворення – це засіб формування нових цін та зміна діючих з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх ціноутворюючих факторів. Серед існуючих методів трансфертного ціноутворення Р.О. Костирко, Ю.П. Майданевич, М.І. Макаренко, Т.Г. Савченко, Р.А. Алборов, Б. Івашкевич, Л.В. Нападовська виділяють три основні методи визначення величини трансфертних цін: на ринковій основі, на основі витрат (собівартості) та метод договірних трансфертних цін.

Формулювання цілей статті. Обґрунтування функціонуючих методів трансфертного ціноутворення.

Виклад основного матеріалу. Ціна – це універсальний інструмент узгодження інтересів, як суб'єктів господарювання, так і роботи внутрішніх структурних підрозділів цих суб'єктів.

В трансфертному ціноутворенні обов'язково беруть участь дві сторони, а точніше, центри відповідальності: «центр відповідальності» який передає (продає) продукцію і «центр відповідальності» який приймає (купує) продукцію, і використовує, для подальшої переробки. Більшість вітчизняних і зарубіжних науковців виділяють три основні методи трансфертного ціноутворення: на ринковій основі, на базі витрат та на основі переговорів.

Учені М.І. Макаренко та Т.Г. Савченко аналізуючи методи трансфертного ціноутворення вказують, що близько половини підприємств орієнтуються при встановленні трансфертних цін на власні витрати [1, с.20] (табл. 1).

Таблиця 1

**Структура використання методів
трансфертного ціноутворення, %**

| Методи трансфертного ціноутворення | США | Канада | Японія | Великобританія |
|---|------------|---------------|---------------|-----------------------|
| У середині країни | | | | |
| На основі ринкових цін | 30 | 34 | 34 | 41 |
| На основі витрат | 50 | 46 | 46 | 29 |
| На основі переговорів | 18 | 18 | 19 | 24 |
| Інші методи | 2 | 2 | 1 | 6 |
| У міжнародній економічній діяльності | | | | |
| На основі ринкових цін | 35 | 37 | 37 | 31 |
| На основі витрат | 46 | 33 | 41 | 38 |
| На основі переговорів | 14 | 26 | 22 | 20 |
| Інші методи | 5 | 4 | - | 11 |

Джерело: на основі даних ОЕСР та джерела [1, с. 20].

Це пояснюється відсутністю конкурентних зовнішніх ринків для багатьох проміжних продуктів, що є об'єктами трансфертного ціноутворення. Більше третини підприємств розробляють системи трансфертного ціноутворення на основі ринкових цін. Договірні ціни використовують 10-20 % підприємств. Інші методи трансфертного ціноутворення використовують не більше 5 % компаній. Серед інших методів трансфертного ціноутворення певного розповсюдження набули математичні моделі, які ґрунтуються на трактуванні трансфертних цін як параметрів оптимізації виробничого плану підприємства [1, с. 20].

Дані таблиці вказують на схожість структури методів трансфертного ціноутворення, які застосовуються усередині країни та в зовнішньоекономічній діяльності, однак в міжнародній економічній діяльності зростає питома вага ринкових та інших методів трансфертного ціноутворення.

Відповідно до рекомендацій ОЕСР (Організації економічного співробітництва та розвитку), трансфертне ціноутворення заключається в тому, що ціни в контролюємих угодах між

взаємозалежними особами повинні встановлюватись по принципу «вигягнутої руки». В теорії ж ціни встановлені за таким принципом є результатом переговорів між двома не взаємозалежними сторонами і в реальності вони піддаються впливу численних факторів, які не завжди можливо виміряти.

Метод розрахунку трансфертної ціни на основі ринкової ціни набув особливого розвитку в країнах з розвинутою ринковою економікою. При такому методі за основу беруть поточні або середні ринкові ціни. Особливістю цього методу є те, що центр відповідальності, який передає продукцію і центр відповідальності, який приймає продукцію, на власний розсуд можуть вступати у взаємовідносини з зовнішніми покупцями-продавцями, в разі, якщо ринкова ціна є більш вигідною для тієї чи іншої сторони. Обов'язковою умовою такого методу розрахунку трансфертної ціни є те, що центр відповідальності, який приймає (купує), не повинен платити усередині підприємства більше, ніж зовнішньому продавцю, а центр відповідальності, який передає (продає), як правило, не повинен одержати більше доходу, ніж при продажу зовнішньому покупцю. Отже, ринкова трансфертна ціна – це фактична ціна попиту (ціна конкурента), за якою продається або може бути продана продукція підприємства зовнішнім покупцям. При цьому варто уточнити, що при цьому трансфертна ціна для підприємства буде нижча за ринкову на суму витрат на реалізацію продукції. Таким чином, для ефективного функціонування такого методу потрібен розвинений ринок аналогічної продукції і розвинене конкурентне середовище. І в такій ситуації більш ефективніше розраховувати трансфертну ціну на основі собівартості.

При розрахунку ціни на основі витрат важливо визначитись, на основі яких витрат (фактичних, планових, нормативних, змінних, витрати + надбавка) буде розраховуватись трансфертна ціна. За відсутності договірної та ринкової ціни, трансфертні ціни розраховуються на основі витрат. При цьому є кілька варіантів розрахунку трансфертної ціни таким методом: на основі нормативних витрат, на основі повних фактичних витрат (повної фактичної собівартості) та на основі змінних витрат. Але для всіх характерна одна формула, коли в трансфертну ціну центра відповідальності, який передає продукцію включається вибраний показник собівартості і фіксований в вигляді відсотку прибуток відповідного підрозділу, тобто «трансфертна ціна = собівартість + прибуток, відповідний визначеній нормі прибутку».

Трансфертна ціна, розрахована на основі повних фактичних витрат передбачає абсолютну реалізацію продукції за встановленою ціною. Питання доцільності використання фактичної собівартості у практиці трансфертного ціноутворення інтегрованих агропромислових формувань як зауважила Л.О. Мармуть, лежить у площині пріоритетності інтересів їх учасників. Так, у випадках виконання цілей і задач структурними підрозділами виключно у межах загальної стратегії функціонування агропромислових формувань, що притаманне жорстким формам вертикальної інтеграції, коли кожен з учасників зацікавлений в зниженні фактичних витрат для максимального (кінцевого) результату, виправдане використання фактичних витрат, як критерію для формування трансфертних цін. При цьому трансфертна ціна може дорівнювати повній собівартості одиниці продукції (безприбуткова основа), або перевищувати її (прибуткова основа) [2, с. 26]. Ми також підтримуємо позицію, що розрахунок трансфертної ціни повинен відбуватись при врахуванні всіх понесених на виробництво та реалізацію продукції витрат.

Метод розрахунку трансфертної ціни на основі нормативних витрат ґрунтується на основі розрахунку нормативної трансфертної ціни, яка дає впевненість і продавцю й покупцю на протязі певного (звітного) періоду. При цьому завищена нормативна трансферна ціна порівняно з фактичною ціною свідчить про неефективну роботу центра відповідальності. Такий метод розрахунку трансфертної ціни використовується в господарствах з розробленими обґрунтованими нормативами прямих виробничих витрат, які використовуються в плануванні.

Метод трансфертного ціноутворення на основі змінних витрат повної собівартості досить перспективний в умовах недовантаження виробничих потужностей підприємств, адже сприяє ефективному використанню ресурсів підприємства. Цей метод полягає у використанні інформації щодо змінних витрат у системі «директ-костінг». Особливістю цього методу є те, що постійні витрати по конкретним видам продукції не розподіляються, а покриваються маржинальним прибутком. До загальних переваг витратного методу є гарантування впевненості підприємства в отриманні достатнього прибутку від виробничої діяльності, за умови постійного зростання прибутку.

В умовах відсутності ринку проміжних продуктів, аналогічних продукції підрозділу підприємства використовується метод на основі договірної трансфертної ціни, встановленої в процесі переговорів. Суть його полягає в досягненні консенсусу між підрозділом-продавцем і

підрозділом-покупцем відносно ціни продукту або послуги на підставі договірної ціни, яка розраховується, як сума питомих змінних витрат і питомого маржинального доходу, який втратив підрозділ-продавець в результаті відмови від зовнішнього продажу. Базовою інформацією в переговорах сторін є аналітика ринкових цін, аналіз маржинальних і повних витрат. Варто зауважити, що договірна трансфертна ціна використовується в умовах значної диференціації цін на аналогічний товар, аналогічної якості.

У світовій економічній практиці дуже широко використовується метод визначення трансфертної ціни на основі граничних витрат. Такий метод використовується в умовах відсутності або невизначеності ринкових цін. Варто зауважити, що наразі ринок молока в Україні досить непередбачуваний, хоча впевнено можна говорити про стійкий попит на молоко-сировину. При цьому нижня межа трансфертної ціни встановлюється на рівні витрат на виробництво продукції, а верхня межа – це поточні ринкові ціни на аналогічний товар (ціна попиту) або (при наявності) середньомісячні ціни реалізації товару на ринку. Варто зауважити, що вибір методу встановлення трансфертної ціни повинен бути обґрунтованим і виваженим. При цьому потрібно враховувати внутрішні і зовнішні фактори, такі як ступінь децентралізації організаційної структури підприємства, мету запровадження саме трансфертної ціни, ситуацію на ринку регіону, держави, міжнародному рівні.

Висновки. Отже, при виборі методу розрахунку трансфертної ціни необхідно враховувати такі умови: підрозділ-споживач не повинен сплачувати за продукцію всередині підприємства більше, ніж зовнішньому постачальнику, а підрозділ-продавець не повинен отримувати більший дохід, ніж при продажу зовнішньому покупцеві. Отже, трансфертна ціна займає середнє положення між нижньою межею ціни, яка враховує виробничі витрати, і при якій підрозділ не одержує прибутку, і верхньою межею ціни, яка знаходиться вище ринкового рівня й перешкоджає формуванню внутрішнього попиту.

Література.

1. Макаренко М.І. Система трансфертного ціноутворення в комерційних банках: монографія [Текст] / М.І. Макаренко, Т.Г. Савченко. – Суми. ДВНЗ «УАБСНБУ», 2008. – 238 с.

2. Мармуть Л.О. Особливості формування розподільчих відносин та цін в інтегрованих агропромислових підприємствах [Текст] / Л.О. Мармуть // Економіка та управління АПК. – Біла Церква, 2011. – Вип. 5 (85). – С. 24-27.