

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

*У статті досліджуються теоретичні аспекти трансфертного ціноутворення. Визначено поняття «трансфертна ціна» та фактори впливу на її формування. Узагальнено основні підходи (бухгалтерський підхід, біхевіористський підхід, модель Екклес та модель Спайсера) та методики розрахунку трансфертної ціни.*

**Ключові слова:** методи розрахунку, підприємство, підхід, трансфертна ціна, трансфертне ціноутворення.

Серед численних засобів, що використовуються для здійснення більш ефективної системи управління виробництвом, особлива роль належить внутрішнім трансфертним цінам.

Трансфертне ціноутворення як феномен було предметом глибоких досліджень таких вчених-економістів, як Д. Войко, Н. Волошнюк, Т. Козенкова, Р. Костирко, О. Терещенко та ін. [1-11].

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів трансфертного ціноутворення. Передбачається окреслити основне поняття, підходи та методики розрахунку трансфертної ціни.

Важливою передумовою створення системи ефективного внутрішнього контролю за результатами взаємовідносин між суб'єктами підприємницької діяльності є трансфертне ціноутворення. Актуальність застосування та формування трансфертних цін полягає у сприянні підприємницького середовища співпраці суб'єктів підприємницької діяльності (організацій, установ) з метою відкриття нових ринків для надання послуг (реалізації продукції та робіт), посилення бренду на ринку за допомогою каналів партнера, розробкою нових послуг (продукції) і виходу з ними на ринок, скорочення вартості та ризику науково-технічних розробок і створення радикально інноваційних технологій, посилення конкурентоспроможності на ринку та інше.

Під «трансфертною ціною» (ТЦ) розуміється ціна, за якою продукти (напівпродукти) або послуги одного центру відповідальності підприємства передаються іншому центру відповідальності цього підприємства (концерну, холдингу) [1]. Проте сучасний економічний словник подає визначення, що це «внутрішньофірмова ціна, застосовувана при обміні товарами в рамках транснаціональних корпорацій, спільних підприємств, між їх підрозділами в різних країнах...» [12, с. 402], великий економічний словник визначає, що це «ціна, обумовлена комерційними принципами взаємовідносин з дочірніми підприємствами, філіями, відділеннями фірм ...» [13, с. 1293], а [14] - як «реалізацію товарів або послуг взаємозалежними особами за внутрішньофірмовими, відмінними від ринкових, цінами...». У працях [2-3; 15] під трансфертною ціною розуміється «різновид ціни, яка застосовується у внутрішньофірмових розрахунках, тобто при угодах між учасниками інтегрованої структури», «ціна, яка використовується для визначення вартості продукції

(матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції) або послуг, що передаються одним центром відповідальності іншим центрам відповідальності всередині однієї організації» та «ціни, вживані при передачі товарів в рамках міжнародних і транснаціональних корпорацій і підприємств, у тому числі між їхніми підрозділами, розташованими в різних країнах».

Трансфертне ціноутворення в ринковій економіці характерне для централізованої структури управління підприємством, коли окремим структурним підрозділам підприємства (центрам відповідальності) делегована певна господарська і фінансова самостійність. У цьому процесі беруть участь, які мінімум, дві сторони: центр відповідальності, який передає послугу (роботу, продукцію) (центр-продавець), і центр відповідальності, який приймає цю послугу (роботу, продукцію) (центр-покупець) для її наступної переробки і споживання [3-4], що дає можливість керівникам цього центру відповідальності відповідати лише за контрольовані ним витрати та доходи.

На встановлення трансфертних цін впливають фактори, які залежать від стратегічних цілей суб'єктів господарювання та підприємницького середовища, серед яких можна визначити:

Наявності конкурентного ринку. Для проміжного продукту основний принцип трансферного ціноутворення свідчить, що трансферна ціна повинна бути максимальною наближена до ціни, по якій послуга (робота, продукція) може бути продана зовнішнім покупцям або придбана у зовнішніх постачальників, тобто до ринкової.

Наявності вільних потужностей у центрів відповідальності. Якщо у підприємства є вільні виробничі потужності, то для центрів відповідальності загалом кращою є купівля послуги всередині групи, в результаті чого збільшиться прибуток (додаткове виробництво дозволить покрити частину постійних витрат, які пов'язані з простоюванням потужностей).

Кваліфікації керівників центрів відповідальності. Система трансфертного ціноутворення вимагає високої кваліфікації керівників центрів відповідальності, оскільки перед ними стоїть завдання збалансувати різні цілі, які суперечать одна одній, для досягнення оптимального результату для підприємства.

Переговорної сили підприємств. Трансферні ціни між учасниками-партнерами провокують виникнення

конфлікту між ними. Підприємство-продавець зацікавлене в тому, щоб ціни були якомога вищими, підприємство-покупець, навпаки, зацікавлений у максимумно низьких. Переговорна сила підприємств може мати значний вплив на рівень трансфертних цін.

Важливості для суб'єкта господарювання переваг вертикальної інтеграції. Вертикальна інтеграція дозволяє знизити економічні ризики на підприємстві, зокрема ризик залежності від постачальників і споживачів, оскільки компанія може контролювати весь процес створення вартості - від видобутку сировини до продажу кінцевому споживачеві.

Трансфертні ціни розробляються керівництвом центрів відповідальності на основі єдиної політики і виконують специфічні завдання, які не характерні для звичайного ціноутворення. До специфічних завдань трансфертного ціноутворення відносяться:

- розподіл і перерозподіл прибутку між центрами відповідальності;
- мінімізація митних та податкових платежів, оплачуваних у глобальному масштабі;
- мінімізація політичних, економічних і кредитних ризиків;
- розподіл ринків збуту та сфер впливу між різними підрозділами центрів відповідальності;
- завоювання позицій на нових ринках;
- переклад прибутку одержувачем-підприємством з країн, де введено заборону або обмеження на переклад прибутку;
- навмисне заниження прибутку, одержаного окремими центрами відповідальності, у зв'язку з побоюванням вимог працівників про підвищення зарплати або скороченням персоналу.

При формуванні трансфертної ціни можна визначити такі підходи, як:

1. Бухгалтерський підхід. Трансфертна ціна визначається на основі внутрішньої інформації про витрати. Як і раніше, робиться спроба виведення єдиної формули для її встановлення. Всі розрахунки базувалися на тому припущенні, що ця ціна є дохід від продажу і одержаними витратами. Коли дані центрів відповідальності залежні (як, наприклад, при вертикальній інтеграції), то кожен з них робить свій внесок у загальний дохід від реалізації кінцевого продукту. Тоді роль ціни полягає в розподілі цього доходу і обчисленні внеску кожного центру відповідальності [16]. Основний недолік цього підходу полягає в тому, що шукається єдине правильне вирішення, універсальна формула, оскільки проблема трансфертного ціноутворення розглядається тільки в координатах «витрати - прибуток» й не враховується організаційна та психологічна складова.

2. Біхевіористський підхід. Першою роботою в цій галузі можна назвати класичне дослідження з теорії організації Р. Куертен і Дж. Марча [16], де вони заперечували максимізацію прибутку як єдину мету існування підприємства. Дослідники розглянули підприємство як коаліцію, учасники якої мають різні, а часом навіть протилежні, інтереси і визначили величину трансфертної ціни як результат тривалих (але не нескінченних) переговорів.

Модель Р.Екклеса. Модель представлена у вигляді «Аналітичної площини менеджерів», координатами якої є стратегія вертикальної інтеграції і стратегія диверсифікації. Вертикальна інтеграція показує ступінь незалежності між центрами відповідальності, а диверсифікація відображає ступінь сегментації

продуктового ринку. На основі цього Р. Екклес виділив 4 типи підприємств:

- колективні, з низькою інтеграцією і низькою диверсифікацією;
- конкуруючі, з низькою інтеграцією і високою диверсифікацією;
- кооперативні, з високою інтеграцією і низькою диверсифікацією;
- спільні, з високою інтеграцією і високою диверсифікацією.

Основний результат дослідження Екклеса полягає в тому, що трансфертне ціноутворення залежить від стратегії і що стратегію вертикальної інтеграції в дійсності неможливо реалізувати без внутрішніх трансакцій. Можна визначити два недоліки цього підходу. По-перше, він усунув з поля зору економічні та бухгалтерські аспекти, у зв'язку з чим не врахував дисциплінарність трансфертного ціноутворення. По-друге, не дає точних вказівок про те, як саме позиювати підприємства в аналітичній площині керівництва.

4. Модель Слайсера. На основі досліджень Екклеса, а також інших робіт з економіки організації, Слайсер розробив організаційну модель процесу трансфертного ціноутворення. Вона містить організаційні, біхевіористські, стратегічні і трансакційні змінні. Особливий акцент у цій моделі зроблений на ситуаційній специфічності внутрішньої трансакції, шляхом класифікації переданого продукту на ідіосинкразичний (виготовлений відповідно до вимог споживача) і стандартний. Таким чином, у моделі врахована складність капітальних вкладень і чутливість залучених до трансакції технологій підрозділів. Рішення «виробляти ↔ купувати» напівфабрикат залежить не тільки від витрат виробництва, але і від трансакційних витрат, що відображає ступінь ризику обміну, пов'язаного з виробництвом і зовнішніми закупівлями.

Недолік методу полягає в тому, що він упускає питання автономії підрозділів.

Через свою природу трансфертна ціна істотно впливає на звітні показники центру відповідальності (витрат та доходів) і тому є важливим інструментом оцінки діяльності підрозділу. Трансфертна ціна повинна дозволити керівнику центрів відповідальності приймати оптимальні та достовірні управлінські рішення. Звідси важливим є вибір методів трансфертного ціноутворення. Результати аналізу досліджень [6- 8; 17-18] дають змогу визначити «класичні» та «сучасні» методи розрахунку трансфертних цін, табл. 1.

При дослідженні методик розрахунку трансфертної ціни між центрами відповідальності деякі суб'єкти господарювання використовують загальний механізм щодо її визначення. Так загальна формула, яка використовується при розрахунку трансфертної ціни між центрами відповідальності підприємствами складної організаційної структури, виглядає наступним чином [3]:

$$TC = 3C_{од} + MD_{од} \quad (1)$$

де  $3C_{од}$  - зміна собівартість на одиницю продукту;  
 $MD$  - маржинальний дохід на одиницю продукції, який втрачається при продажу центром відповідальності в результаті відмови від зовнішньої реалізації.

**Таблиця 1. Порівняльна характеристика методів розрахунку трансфертних цін**

Метод	Сутність
	Класичні методи
Договірний метод	заснований на досягненні консенсусу між підрозділом-продавцем і підрозділом-покупцем відносно ціни послуги (робіт, продукції) на підставі договірної ціни
Ринковий метод	встановлюють тоді, коли на послугу (роботу, продукцію) існує ринкова ціна
Витратні методи	базуються на обчисленні трансфертних цін на основі собівартості: повної, нормативної або змінної
метод повної собівартості	Базуються на визначенні повної собівартості
метод змінної собівартості	ґрунтується на використанні інформації щодо змінних витрат у системі «директ-костінг»
метод нормативної собівартості	порівняння фактичної трансфертної ціни і нормативної
	Сучасні методи
Фактичний метод	певна частка прибутку вноситься на кожному етапі виробничого циклу або при розподілі продукції між підрозділами
Метод порівнюваної неконтрольованої ціни	ціна послуг (робіт, продукції), призначених для реалізації між центрами відповідальності, порівнюється з ціною аналогічних послуг (робіт, продукції) за порівнюваними операціями (тобто з реалізацією на бік і придбанням з боку) з урахуванням схожості економічних обставин здійснення операції
Метод ціни наступної реалізації	у якості трансфертної використовується ціна, за якою послуга (робота, продукція), придбана у центра-продавця, перепродується іншим центром-покупцем сторонньому покупцеві
Метод рентабельності продажів	спочатку визначають прибуток, який отримують центри відповідальності від угоди, а потім цей сумарний прибуток ділиться між ними на економічній основі залежності від ступеня їх участі в утворенні прибутку на основі виробничих витрат на одиницю послуг (робіт, продукції)
Метод встановлення ціни на основі рентабельності активів	враховується мінімальна бажана норма рентабельності активів
Метод розподілу прибутку	визначається як прибуток, який отримують центри відповідальності від угоди, а потім цей сумарний прибуток ділиться між центром-продавцем і центром-покупцем на економічній основі залежно від ступеня їх участі в утворенні прибутку, який отримали б учасники операцій, якби не були пов'язаними особами
Метод чистого прибутку	заснований на визначенні чистої маржі щодо будь-якої бази, яку отримує центр-продавець та центр-покупець від угоди, з аналогічними показниками рентабельності операцій між непов'язаними особами у зставних економічних умовах
Комбінований (змішаний) метод	поєднання переваг різних методів
Подвійне трансфертне ціноутворення	полягає у встановленні різних цін для центра-постачальника і центра-споживача підприємства-споживача

Трансферне ціноутворення є багатомірною категорією, яка спрямована на вирішення наступних завдань:

- внутрішній контроль витрат та доходів центрів відповідальності;
- фінансове планування на підприємстві;
- оцінювання ефективної діяльності центрів відповідальності;
- регулювання та координація управлінських рішень;
- надання автономності у прийнятті управлінських рішень;
- забезпечення узгодженості цілей центрів відповідальності та підприємства загалом;
- цілеспрямований перерозподіл частини прибутку між центрами відповідальності;
- слугування цілям податкової оптимізації.

На практиці жодне завдання трансфертного ціноутворення не може рівною мірою успішно забезпечити досягнення всіх зазначених стратегічних цілей суб'єктів господарювання, що сприяє формуванню конфліктів з реалізації цілей, у результаті якого керівники центрів відповідальності змушені шукати

компромісні варіанти вирішення завдань. Наприклад, завдання автономності підприємств може вступати в протиріччя із забезпеченням узгодженості цілей підприємства та центрів відповідальності. Справедлива оцінка діяльності підприємств може суперечити меті перерозподілу прибутку. Завдання перерозподілу прибутку та податкової оптимізації можуть порушувати автономність підприємств.

При визначенні політики трансфертного ціноутворення враховують такі зовнішні фактори, як:

- економічну та політичну структури приймаючої країни (рівень мит, квота на імпорт та ін.);
- законодавство приймаючої країни (податкове, що регулює зовнішньоекономічну, підприємницьку діяльність, валютно-кредитну сферу та ін.);
- ступінь інфляції на ринку приймаючої країни;
- політичні, економічні і кредитні ризики (наприклад, ймовірність зміни політичного курсу держави, законодавства, девальвації національної валюти, ризики неплатежів та ін.);
- рівень цін на ринку приймаючої країни;
- рівень лібералізації валютного ринку;

- порядок переказу прибутку з приймаючої країни;
- порядок виплати дивідендів у приймаючій країні та ін.

Підприємства прагнуть дотримуватися єдиної політики в галузі трансфертних цін у глобальному масштабі, пристосовуючи її до:

- відмінностей у національних законодавствах, митно-тарифній політиці, податкового регулювання різних країн;
- умовами та вимогами ринків приймаючих країн;
- стратегії в галузі управління.

Усі перераховані вище фактори враховуються вищим керівництвом підприємства при прийнятті рішення, якому центру відповідальності надати можливість одержання надприбутку, а якому слід обмежити для максимізації фінансових результатів господарської

діяльності підприємства.

Слід зазначити, що функції і завдання, які виконуються за допомогою трансфертних цін, реалізуються на основі єдиної політики в межах суб'єкта господарювання. Також трансфертне ціноутворення використовується як механізм внутрішнього контролю за витратами та доходами підприємства.

У межах внутрішнього контролю витрат та доходів підприємства використання методів трансфертного ціноутворення дає можливість оцінити результати діяльності центру відповідальності та з іншої позиції розглянути контрольовані поточні затрати, що залежать від діяльності конкретного центру та встановити відповідні пропорції, а також посилити стимулюючу функцію внутрішнього контролю.

## Список літератури

1. Терещенко, О. О. Трансфертне ціноутворення як інструмент контролінгу [Текст] / О. О. Терещенко, Н. В. Волошнюк // *Фінанси України*. – № 5. – 2007. – С. 127 – 135.
2. Козенко, Т. Трансфертні ціни в групі компаній [Текст] / Т. Козенко // *Проблеми теорії і практики управління*. – № 8. – 2007. – С. 49 – 58.
3. Войко, Д. Трансфертне ціноутворення в отношениях между центрами финансовой отчетности [Текст] / Д. Войко // *Проблеми теорії і практики управління*. – № 2. – 2007. – С. 81 – 90.
4. Костирко, Р. О. Трансфертне ціноутворення – інструмент внутрішнього контролю результатів взаємовідносин між структурними підрозділами підприємства [Текст] / Р. О. Костирко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2008\\_26/statti/3\\_1.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2008_26/statti/3_1.htm).
5. Друри, К. *Управленческий и производственный учет* [Текст] : учебник / К. Друри ; пер. с англ.; – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
6. Вахрушина, М. А. *Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие* / М. А. Вахрушина // ВЗФЭИ. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 359 с.
7. Карпова, Т. П. *Управленческий учет* [Текст] / Т. П. Карпова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2000. – 347 с.
8. Мюллер, Г. *Учет: международная перспектива* [Текст] / Г. Мюллер, Х. Гернон, Т. Минк // Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 136 с.
9. *Управленческий учет* [Текст] : учеб. пособие / Под. ред. А. Д. Шеремета. — М.: ФБК-ПРЕСС, 2000. – 512 с.
10. Хорнгрен, Ч. *Управленческий учет* [Текст] / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Даттар // Пер. с англ. – [10-е изд]. - СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.
11. *Управленческий учет* [Текст] / Энтони А. Атkinson, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, С. Марк Янг. // Пер. с англ. – [3-е изд]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 878 с.
12. *Современный экономический словарь* / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – [3-е изд. пер. и доп.]. – М.: ИНФРА-М., 2002. – 480 с.
13. *Большой экономический словарь* [Текст] ; Под. ред. А.Н. Азриляна. – [6-е изд. доп.]. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
14. Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Офіц. веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
15. *Внутрішній економічний механізм підприємства* [Текст] : навчальний посібник / В. М. Гончаров, Н. В. Касьянова, Н. В. Вецюра, Д. В. Солоха та ін.. – Донецьк: СПД Купріянов В. С., 2007. – 284 с.
16. Пашкус, В. Ю. *Теория трансфертного ценообразования в современной организации: понятия, модели, проблемы* / В. Ю. Пашкус // *Институт проблем предпринимательства* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.iprou.ru/article.php/\\_zip/docs/product/inproject/docs/article/docs/article.php?idarticle=000761](http://www.iprou.ru/article.php/_zip/docs/product/inproject/docs/article/docs/article.php?idarticle=000761).
17. *Внутрішній економічний механізм підприємства* [Текст] : навчальний посібник / В. М. Гончаров, Н. В. Касьянова, Н. В. Вецюра, Д. В. Солоха та ін. – Донецьк: СПД Купріянов В. С., 2007. – 284 с.
18. Бурцева, А. М. *Методы трансфертного ценообразования: международный опыт* [Текст] / А. М. Бурцева // *Российский налоговый курьер*. – 2003. — №2 4. – С. 4.
19. Помитов, С. А. *Методы трансфертного ценообразования: условия и проблемы применения* / Помитов С. А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ekportal.ru/page-id-369.html](http://www.ekportal.ru/page-id-369.html).

## РЕЗЮМЕ

**Яцкевич Інна**

### Теоретические основы трансфертного ценообразования

В статье исследуются теоретические аспекты трансфертного ценообразования. Определены понятия «трансфертная цена» и факторы влияния на ее формирование. Обобщенно основные подходы (бухгалтерский подход, бихевиористский подход, модель Екклес и модель Спайсер) и методики расчета трансфертной цены.

## RESUME

**Yatskevych Inna**

### Theoretical basis of transfer pricing

This paper investigates the theoretical aspects of transfer pricing. The concepts of "transfer price" and the factors influencing its formation are considered. There have been generalized basic approaches (balance approach, behaviorist approach, the model and the model Ekkles Spicer) and the method of calculating the transfer price.

*Стаття надійшла до редакції 28.08.2012 р.*