

Внутрифирменное ценообразование

Поддерегина Л. И., Ивуть Р.Б.

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

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 по 3-м уровням.

1-й уровень – оптимальная трансфертная цена устанавливается при соблюдении сроков поставки продукции обычного качества, 2-й уровень – минимальная при нарушении сроков поставки продукции обычного качества, 3-й уровень – максимальная при соблюдении сроков поставки продукции высшего качества (например, экспортное исполнение).

Три уровня трансфертных цен на изделия (услуги) в определенной степени характеризует рыночный характер внутрифирменных отношений.