

**Курбаева Валерия Павловна**  
Сургутского государственного университета

### **Методики расчета трансфертных цен: их особенности, преимущества и недостатки**

**Аннотация.** Управление предприятием эффективно в том случае, если между центрами ответственности существуют контрактные отношения. Трансфертная цена лежит в основе таких отношений, она определяет по какой цене один центр ответственности продаёт другому центру ответственности промежуточную продукцию, оказывает услуги. Трансфертная цена является фактором определения финансовых результатов деятельности отдельных структурных подразделений предприятия, она влияет на их доходы и расходы, а также оказывает довольно существенное воздействие на результативные показатели деятельности организации в целом и на цену конечной реализуемой продукции. В данной работе, посредством изучения профильной литературы и нормативных актов, мы рассмотрели методы определения трансфертных цен и их особенности, обозначили факты, которые необходимо учитывать при выборе метода трансфертного ценообразования, а также выделили преимущества и недостатки отдельных методик.

**Ключевые слова:** трансфертное ценообразование, методика расчета трансфертной цены, бизнес-единицы, рыночные цены, центры ответственности.

**Kurbaeva Valeria Pavlovna**  
Surgut State University

### **Methods of transfer price calculation: their features, advantages and disadvantages**

**Abstract.** As we know the management of a firm is effective if there are contractual relations between responsibility centres. Transfer price is the basis of such relations, it determines at what price one centre of responsibility sells intermediate products, renders services to another centre of responsibility. Transfer price is a factor in determining the financial results of the activities of individual structural units of the enterprise, it affects their income and expenses, and also has a significant impact on the performance indicators of the organisation as a whole and on the price of the final sold products. In this paper, through the study of profile literature and regulations, we have considered the methods of determining transfer prices and their features, outlined the facts that should be taken into account when choosing a method of transfer pricing, as well as highlighted the advantages and disadvantages of individual methods.

**Key words:** transfer pricing, transfer pricing methodology, business units, market prices, responsibility centres.

Проблема данной тематики заключается в том, что её изучению не отводится достаточного внимания, вследствие чего нередко возникают проблемы в выборе метода оценки промежуточной продукции через принципы формирования трансфертной цены. От рациональности, правильности и эффективности управленческой системы трансфертного ценообразования будет зависеть результат деятельности всей организации, а также её отдельных подразделений.

Целью данного исследования является определение принципов методики расчета трансфертных цен на предприятии. Информационной базой данного исследования выступают нормативные документа и труды отечественных ученых в сфере развития управленческого учета. В качестве основных методов исследования в данной работе использованы методы экономического и сравнительного анализа.

Система трансфертного ценообразования – это особенный инструмент, который нужно грамотно использовать, иначе вместо нужных положительных эффектов (таких как минимизация затрат и повышение эффективности деятельности центров ответственности) можно получить лишь завышение внутренней цены, снижение эффективности работы бизнес-единиц и отсутствие оптимального взаимодействия между подразделениями. Трансфертные цены должны служить средством для мотивации отдельных бизнес-единиц, и, следовательно, эффективного управления всей организацией.

Каждое предприятие отличается спецификой своей организационной структуры, организацией работы производственных подразделений и их взаимоотношений. Поэтому, как мы выяснили в предыдущих исследованиях, основной задачей управленческого учета при применении системы трансфертного ценообразования является разработка научно обоснованной политики цен. Существуют различные методы определения трансфертных цен, каждый из которых имеет как сильные, так и слабые стороны. В данной статье мы рассмотрим наиболее распространённые методы.

В Руководстве Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в нескольких разделах описаны различные методики трансфертного ценообразования и приведены примеры их применения. В действующей редакции Руководства ОЭСР содержится чёткое требование в выборе наиболее подходящего метода трансфертного ценообразования, с учетом их преимуществ и недостатков.

При выборе наиболее оптимального метода трансфертного ценообразования необходимо учитывать определённые факторы, к которым относятся:

- природа и сложность сделки;
- степень сопоставимости компании и потенциально сопоставимых с ней организаций;
- полнота и достоверность финансовой информации, обоснованность допущений, используемых в процессе анализа [1].

Рассмотрим детально каждый из методов трансфертного ценообразования, выделив при этом их особенности.

Первый метод - метод сопоставимой неконтролируемой (рыночной) цены или, как его ещё называют, «трансферты на базе рыночных цен».

Данный метод подразумевает сравнение цены, которую устанавливают в рамках конкретной сделки, которую, в свою очередь, руководство предприятия способно полностью контролировать (внутрифирменной сделки) [5]. Таким образом, в случае реализации продукции (работ, услуг), осуществляемой одним структурным подразделением предприятия другому подразделению на основе рыночной цены, то есть по цене, которая устанавливается по сделке между подразделением одного предприятия и подразделением другого предприятия, либо между разными предприятиями (неконтролируемой сделке) [2].

Немаловажным вопросом применения метода сопоставимых рыночных цен, является дата, на которую производится определение рыночных цен. Согласно пункту 4 статьи 105.9 НК РФ существует два варианта определения интервала рыночных цен. Первый вариант заключается в том, что интервал рыночных цен определяется на основе имеющейся информации о ценах, примененных в течение анализируемого периода; второй вариант - на основе информации на ближайшую дату до совершения контролируемой сделки [3]. В то же время, в силу объективных факторов временной разрыв между двумя датами может быть весьма существенным и колебание уровня цен в течение времени неизбежно [1]. Именно поэтому, чем больше временной разрыв, тем более существенным может быть и размер вариации цен за исследуемый период.

Нормативные акты, регулирующие трансфертное ценообразование, в большинстве стран допускают корректировку сопоставимых рыночных цен, если различия между этими ценами и сделкой между связанными сторонами можно оценить, и они оказывают достаточно незначительное воздействие на трансфертную цену. PWC в своей статье

«Трансфертное ценообразование: политика и процедуры» подчеркивает, что зачастую корректировки допускаются, если различия касаются:

- условий сделки (например, условий осуществления оплаты или кредитования);
- объема продаж;
- временных рамок сделки [2].

Согласно мнениям специалистов, различия, в отношении которых корректировки невозможны или практически невозможны, касаются:

- качества продукции;
- географических рынков;
- уровня рынка;
- размера и типа нематериального имущества, участвующего в сделке по продаже.

В Российской Федерации, также, как и в Организации экономического сотрудничества и развития, на законодательном уровне отдаётся предпочтение именно этому методу определения трансфертных цен [3]. ОЭСР не отрицает сложности, которые возникают при определении точных корректировок для уменьшения воздействия на трансфертную цену, но при этом утверждает, что это не является причиной для отказа от применения данного метода. PWC в своей статье приводит цитату, которая характеризует степень поддержки этого метода со стороны ОЭСР: «следует приложить все усилия для корректировки данных с тем, чтобы их можно было должным образом использовать в методе сопоставимой неконтролируемой цены» [2].

Изучив данный метод, мы приходим к выводу, что его применение имеет свои ограничения, которые заключаются в необходимости наличия развитого рынка продукции, производимой центрами ответственности, а также информации об уровне рыночных цен на них. Соответственно, применение данного метода требует обеспечения на предприятии следующих условий:

- высокой степени децентрализации предприятия;
- свободы выбора у центров ответственности внутренних или внешних покупателей и продавцов;
- обеспечение возможности реализации полуфабриката на сторону, наряду с его передачей в следующий передел.

Преимуществами данного метода являются объективный характер рыночных цен, независимость трансфертных цен от взаимоотношений и квалификации руководителей центров ответственности и, конечно, возможность покупать промежуточные изделия у сторонних организаций [4].

Недостатки рыночного подхода состоят в сложностях определения идентичных товаров и сопоставимых сделок, высокой трудоёмкости при осуществлении корректировок цен, а также то, что в нем не принимаются во внимание программы выпуска, либо объемы продаж, а переменные и постоянные расходы ведут себя по-разному в зависимости от изменения некоторых параметров расчета.

Следующий метод, который мы рассмотрим, - затратный метод или «затраты плюс».

В управленческом учете затратный метод определения трансфертной цены реализуется путем прибавления к производственной себестоимости соответствующей надбавки, выражаемой в виде процента, который получает подразделение-производитель от продажи продукции на сторону. [2].

Затратный метод может использоваться во многих случаях:

- 1) при выполнении работ или оказании услуг взаимозависимыми лицами (за исключением случаев, когда используются нематериальные активы, оказывающие существенное влияние на уровень рентабельности затрат продавца);
- 2) при оказании услуг по управлению денежными средствами, включая осуществление торговых операций на валютном рынке, а также рынке ценных бумаг;
- 3) при продаже сырья или полуфабрикатов взаимозависимым лицам;

4) при реализации товаров (работ, услуг) по долгосрочным договорам между взаимозависимыми лицами [3].

Однако, к недостаткам данной системы относится отсутствие стимула у продающего подразделения оперативно осуществлять поставку отдельных единиц продукции. Поскольку прибыль появляется только после перечисления фиксированного сбора, то отдельные единицы продукции не приносят прибыли.

Последние методы, которые мы рассмотрим, это метод распределения прибыли и метод сопоставимой рентабельности, данные два метода не так распространены, как приведённые выше «традиционные методы». В первую очередь рассмотрим метод распределения прибыли.

Метод распределения прибыли имеет явные преимущества, например, вследствие того, что у каждого структурного подразделения предприятия есть возможность получения прибыли, то, соответственно, существует возможность стимулирования центров ответственности в достижении конечного результата.

Основным недостатком данного метода является сложность распределения прибыли. В подпункте 1 пункта 5 статьи 105.13 НК РФ предлагается распределять полученную прибыль пропорционально вкладу каждой стороны исходя из их функционала, рисков и используемых активов [3]. Но возникает вопрос, каким образом определить вклад каждой операции, актива и риска в каждом отдельном случае и должно ли это присвоенное значение вклада соотноситься с удельным весом в прибыли.

В методе сопоставимой рентабельности при определении трансфертной цены во внутрифирменной сделке рассчитывается рентабельность чистой прибыли, которая относится к определенной базе (например, затраты, продажи, активы). Как подчеркнули специалисты из PWC, данный метод во многом схож с предыдущим, он не требует такого же уровня сопоставимости продукта и операции, какой необходим для традиционных методов, однако сравниваемые предприятия должны характеризоваться достаточной сопоставимостью, чтобы исключить существенное влияние на используемую в расчетах рентабельность, на что обращается внимание в Руководстве Организации экономического сотрудничества и развития [2]. Основное внимание в этом методе уделяется сделкам, а не направлениям деятельности и не операционной прибыли центра ответственности.

Преимуществом таких методов, в основе которых лежит показатель прибыли, является доступность сопоставимых данных о чистой прибыли из публикуемых финансовых отчетов независимых компаний.

Подводя итог, необходимо отметить, что на сегодняшний день существует большое разнообразие методов определения внутрикорпоративных (трансфертных) цен, по которым одно структурное подразделение предприятия на основе контрактных отношений будет продавать промежуточную продукцию (либо оказывать услуги, выполнять работы) другому подразделению. Трансфертные цены можно рассматривать с разных аспектов: как инструмент организации эффективной работы центров ответственности, как регулятор устанавливаемых между ними взаимоотношений, как средство контроля за работой отдельных подразделений и, конечно, в качестве базы расчета цены реализации готовой продукции на рынке. В зависимости от того, в каком ключе рассматриваются трансфертные цены руководством организации, будет зависеть выбор метода их расчета.

Каждый из методов трансфертного ценообразования можно назвать уникальным, нет универсального метода, который бы подходил для всех организаций и для любого вида сделки. Выбор метода напрямую зависит от условий совершаемых сделок, специфики рассматриваемых операций, сопоставимости данных, наличия информации для базы расчета, развитости рынка товаров и услуг, на котором функционирует анализируемое предприятие. Многие специалисты выделяют, так называемые, традиционные методы, к ним относят метод сопоставимой неконтролируемой (рыночной) цены и затратный метод. В российском законодательстве, законодательстве стран с развитой рыночной экономикой, а также в Руководстве ОЭСР отдается прямое предпочтение первому методу, на основе

сопоставимых рыночных цен. Это обусловлено его преимуществами, в частности, объективный характер рыночных цен и наличие свободы выбора у центров ответственности внутренних или внешних продавцов и покупателей.

Однако мы выявили большее количество недостатков, серьёзно ограничивающих применение данного метода. К ним относятся, например, следующие факты: неприменимость к работам и услугам, метод применяется только в отношении идентичных товаров, найти на рынке которые достаточно трудно, обстоятельства сделки по продаже между несвязанными сторонами должны быть идентичны имуществу и обстоятельствам сделки по продаже между связанными сторонами, соответственно, существует острая необходимость наличия развитого рынка продукции, производимой центрами ответственности, а также информации об уровне рыночных цен на них; не смотря на то, что при использовании данного метода возможно применение различных корректировок, не учитываются программы выпуска, объемы продаж, переменные и постоянные расходы ведут себя по-разному в зависимости от изменения параметров расчета, а также данные корректировка характеризуются высокой трудоёмкостью.

Если руководство организации принимает решение о применении затратного метода трансфертного ценообразования, то здесь предельно важным является правильный выбор базы расчетов. Например, если руководству, в первую очередь, необходимо контролировать эффективность деятельности центров ответственности, то следует применять способ на базе нормативных затрат, однако, тут же следует предусмотреть имеет ли место нормирование издержек на производстве. Если же предприятию принципиально важным является простота расчетов, то тогда в качестве базы распределения следует применить полную фактическую себестоимость.

В случае, когда трансфертное ценообразование применяется в отношении сделки с последующей перепродажей, то, вероятно, наиболее подходящим будет метод последующей реализации.

В Соединённых Штатах Америке же наиболее распространённым методом является метод распределения прибыли, огромным преимуществом которого является наличие сопоставимых данных о чистой прибыли компаний.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, ещё раз отметим, что универсального метода не существует и осуществлять выбор о том, какой метод трансфертного ценообразования лучше всего применить в системе внутреннего учета, необходимо опираться на цели и принципы руководства организации, а также на наличие сопоставимых данных и особенностей сделки, в отношении которой происходит определение метода.

#### **Список источников**

1. Маховикова Г. А. Методы трансфертного ценообразования: условия и проблемы применения // Экономика. Налоги. Право. [Электронный ресурс]. — 2014. — N 1 — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-transfertnogo-tsenoobrazovaniya-usloviya-i-problemy-primeneniya> (дата обращения: 01.03.2025).
2. PricewaterhouseCoopers. Трансфертное ценообразование: политика и процедуры [Электронный ресурс]. — 2018. — URL: [https://www.cfin.ru/management/finance/capital/transfer\\_pricing.shtml](https://www.cfin.ru/management/finance/capital/transfer_pricing.shtml) (дата обращения: 20.03.2025).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.04.2025) – М.: Эксмо, 2020 – 1218 с.
4. Гресь А.С. Порядок и принципы определения трансфертных цен в управленческом учете // Материалы VII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум». [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://scienceforum.ru/2015/article/2015008904> (дата обращения: 26.03.2025).

5. Семенов В. И. Методы расчета трансфертных цен в управленческом учете // Справочник экономиста. [Электронный ресурс]. — 2017. — N 11 — URL: [https://www.profiz.ru/se/11\\_2017/transfertnye\\_ceny/](https://www.profiz.ru/se/11_2017/transfertnye_ceny/) (дата обращения: 02.05.2025).

6. Евдохина О. С., Шнякина В.С. Трансфертное ценообразование в системе внутрипроизводственных экономических отношений на предприятии//Актуальные вопросы современной экономики. 2021.- №12. С.929-938

#### **Сведения об авторе**

**Курбаева Валерия Павловна** аспирант направления «Региональная и отраслевая экономика» Сургутского государственного университета, г. Сургут, Россия

#### **Information about the author**

**Kurbaeva Valeria Pavlovna** Postgraduate student of 'Regional and Branch Economics' direction Surgut State University, Surgut, Russia