

Учетно-аналитический механизм, обеспечивающий формирование трансфертных финансовых результатов

© 2012 А.В. Короткова

кандидат экономических наук, доцент

Поволжский государственный технологический университет

г. Йошкар-Ола

E-mail: akorot_59@mail.ru

Рассмотрен учетно-аналитический механизм, обеспечивающий формирование трансфертных финансовых результатов холдинга, раскрыты методы трансфертного ценообразования, механизм формирования трансакционных издержек. Представлена логическая модель учетно-аналитического механизма, обеспечивающего формирование трансфертных финансовых результатов.

Ключевые слова: трансфертные цены, трансакционные издержки, учетно-аналитический механизм, трансфертные финансовые результаты.

Рыночные механизмы, создающие условия и среду, в которой развивается холдинг, взаимодействуют между собой и тем самым способствуют формированию финансовых результатов при осуществлении операций внутри холдинга. Современные подходы к анализу в системе менеджмента в рыночной экономике, повлиявшие на развитие различных научных положений финансового анализа, системного анализа, инвестиционного анализа, управленческого и стратегического учета и др., являются доказательством того, что управление финансовыми результатами должно рассматриваться с позиции учетно-аналитического механизма, обеспечивающего формирование показателей финансовых результатов холдинга. Значительные достижения в этой области можно отметить в трудах В.И. Бариленко, С.А. Бороненковой, М.А. Вахрушиной, И.Н. Дрогобыцкого, Д.А. Ендовицкого, О.В. Ефимовой, Б.Т. Жарылгасовой, В.Б. Ивашкевича, В.В. Ковалева, В.Н. Нестерова, В.Д. Новодворского, С.В. Панковой, В.Л. Поздеева, Л.В. Поповой, Г.В. Савицкой, А.Е. Суглобова, В.П. Фомина, Г.Р. Хамидуллиной и многих других.

Институциональные теории контрактов и теории трансакционных издержек, на основании которых строятся подходы ученых к объяснению влияния факторов на экономическое развитие в целом, и отдельные показатели деятельности субъектов, в частности, рассмотрены в работах В.В. Вольчик, В.Н. Вяткина, А.Ю. Грибова, Р. Нуреева, А. Олейника, Г.В. Савицкой, Н.В. Хохлова, В.А. Чернова, А.С. Шапкина, А.Е. Шевелева, Е.В. Шевелевой и многих других.

Вместе с тем в отечественной науке до настоящего времени отсутствуют исследования, комплексно охватывающие теоретико-методологичес-

кие проблемы учета и учетно-аналитического механизма, обеспечивающего формирование трансфертных финансовых результатов холдинга.

Решение учетных вопросов формирования финансовых результатов, связанных с холдингами, осложняется отсутствием специальной законодательной базы, что негативно сказывается на деятельности холдингов и существенно затрудняет работу практикующим специалистам.

Однако следует учесть, что организация управленческого и финансового учета в холдинге возможна только на основе единого информационного пространства.

Система управленческого учета в холдинге на основе единого информационного пространства позволяет:

- анализировать тенденции развития различных ситуаций;
- поддерживать все основные бизнес-процессы в части создания, регистрации, хранения и обработки всех первичных документов;
- вести полноценный финансовый, управленческий и оперативный учет;
- предоставлять широкие возможности аналитической обработки информации.

Для раскрытия учетно-аналитического механизма, обеспечивающего формирование трансфертного финансового результата вертикально интегрированного холдинга, необходимы:

- выявление целей использования трансфертных цен в рамках холдинга;
- анализ методов формирования трансфертных цен и их влияние на трансфертные финансовые результаты холдинга;
- влияние трансакционных издержек на трансфертные финансовые результаты холдинга;

- разработка схем учетно-аналитического механизма, обеспечивающих формирование трансфертных финансовых результатов.

Вопросам трансфертного ценообразования посвящены работы зарубежных и отечественных авторов, таких как Груберт и Мути, Танга, Вальтер и Реймонд, Берне, на основании которых

формируются трансфертные финансовые результаты.

Исходя из схемы формирования трансфертных финансовых результатов металлургического холдинга с учетом применения различных методов трансфертного ценообразования, можно выделить следующие ключевые показатели (табл. 1).

Таблица 1. Ключевые показатели, влияющие на трансфертные финансовые результаты металлургического холдинга

Участники холдинга	Показатели					
	Выручка, усл. ед.	Себестоимость, у.е.		Трансакционные издержки, усл. ед.	Надбавка	Рентабельность
		Переменные затраты	Постоянные затраты			
Втормены	+	+	+	+	-	-
Горно-обогатительные комбинаты	+	+	+	+	-	-
Металлургический комплекс	+	+	+	+	+	-
Литейно-прокатный комплекс	+	+	+	+	+	+
Трубный комплекс	+	+	+	+	+	-
Итого трансфертных финансовых результатов по холдингу	+	+	+	+	-	-

мы можем сказать, что трансфертная цена - это цена по передаче товаров, технологий или услуг между взаимозависимыми лицами холдинга. Трансфертные цены за предоставляемые услуги, товары внутри холдинга определяются не рынком, а административными решениями центра.

Таким образом, формально трансфертные цены отличаются от рыночных цен только тем, что существуют между связанными подразделениями одной структуры. В остальном такие цены представляют собой стоимость продукции, по которой операции отражаются в бухгалтерском и налоговом учете организации, что ведет к значительному влиянию этих цен на финансовый результат фирмы, а значит, и на ее налоговые обязательства.

Исходя из анализа работ вышеуказанных авторов и практической деятельности холдинга, можно выделить следующие цели трансфертного ценообразования холдинга:

- мотивация менеджеров подразделений к принятию эффективных управленческих решений и предоставление информации для их обоснованности;
- трансфертные цены как обоснованный критерий измерения эффективности деятельности подразделения;
- оптимизация налоговой нагрузки в целом по холдингу.

Раскрытие учетно-аналитического механизма, по нашему мнению, следует начать с определения ключевых показателей, обеспечивающих

Как видно из табл. 1, ключевыми показателями, формирующими трансфертные финансовые результаты, являются выручка, полученная в результате применения трансфертных цен, себестоимость реализованной продукции, трансакционные издержки, надбавка. Значительное влияние на величину трансфертных финансовых результатов оказывают два показателя: выручка, полученная в результате применения трансфертных цен, и трансакционные издержки.

Величина выручки, полученной в результате применения трансфертных цен, напрямую зависит от применяемых на практике методов трансфертного ценообразования.

Увеличение прибыли холдинга происходит и за счет применения трансфертных цен. Трансфертная цена определяется как цена, применяемая при обмене товарами в рамках корпораций, совместных предприятий, между их подразделениями в разных странах, в том числе в холдингах.

В современных условиях в отечественной практике применяется несколько методов определения трансфертных цен, которые представлены в табл. 2.

Информация о методологии определения и применения трансфертных цен является строго конфиденциальной.

Факторы, влияющие на установление трансфертных цен и, соответственно, на формирование трансфертных финансовых результатов, отражены в табл. 3.

Таблица 2. Методы определения трансфертных цен

Методы трансфертного ценообразования	1. Ценообразование на основе рыночных цен	Если для промежуточного продукта существует совершенный конкурентный рынок, то для принятия решений и оценки деятельности предприятий оптимальным является установление трансфертных цен по ценам конкурентного рынка. Финансовые результаты предприятия отражают реальный экономический вклад подразделения в прибыль холдинга
	2. Ценообразование на основе маржинальных затрат	Ценообразование на основе маржинальных затрат используется, когда рынок для промежуточного продукта либо не существует, либо является несовершенным, а предприятие-производитель располагает свободными производственными мощностями
	3. Ценообразование на основе полных затрат	Ценообразование на основе полных затрат используется в тех случаях, что и предыдущий метод, за тем лишь исключением, что в цену включается надбавка, компенсирующая постоянные расходы. Надбавка на покрытие постоянных затрат зависит от объема реализуемой продукции
	4. Ценообразование на основе подхода "затрат плюс"	Данный метод используется в тех же случаях, что и ценообразование на основе полных затрат с той лишь разницей, что в цену закладывается надбавка на прибыль, т.е. предприятие работает с заранее определенной рентабельностью. Базой для начисления надбавки могут служить переменные затраты или полные затраты
	5. Ценообразование на основе маржинальных затрат плюс постоянная фиксированная надбавка	Данный метод предполагает передачу продукции предприятию-потребителю по маржинальным затратам и выплату последним предприятию-производителю фиксированной надбавки
	6. Ценообразование на основе переговоров	Трансфертные цены на основе переговоров наиболее приемлемы в ситуациях, когда существует несколько рыночных цен или реализационные расходы для внутреннего и внешнего рынков разные
	7. Двойное ценообразование	Данный метод заключается в установлении различных цен для предприятия-производителя и предприятия-потребителя. Например, первое может отпускать продукцию по ценам "полные затраты плюс надбавка", второе получать продукцию "по маржинальным затратам". При этом разница списывается на корпоративный центр

Таблица 3. Факторы, влияющие на установление трансфертных цен

Факторы	Раскрытие факторов
Наличие конкурентного рынка для промежуточного продукта	Основной принцип трансфертного ценообразования гласит, что трансфертная цена должна быть максимально приближена к цене, по которой продукт может быть продан внешним покупателям или приобретен у внешних поставщиков, т.е. к рыночной
Наличие свободных мощностей у подразделения-производителя	Если у предприятия есть свободные производственные мощности, то для холдинга в целом более предпочтительной является покупка продукции внутри группы, в результате чего увеличится прибыль холдинга
Квалификация менеджеров	Система трансфертного ценообразования требует высокой квалификации менеджеров корпоративного центра. Менеджеры должны обязательно иметь хорошее финансовое образование, а также понимать особенности отраслей, в которых функционируют предприятия группы (ценообразование, конкуренты, потребители, производственные мощности и т.д.)
Переговорная сила предприятий	Трансфертные цены между двумя предприятиями провоцируют возникновение конфликта между ними. Предприятие-производитель заинтересовано в том, чтобы цены были как можно выше, предприятие-потребитель, наоборот, заинтересовано в максимально низких ценах. Переговорная сила предприятий может оказывать значительное влияние на уровень трансфертных цен
Важность для холдинга преимуществ вертикальной интеграции	Вертикальная интеграция позволяет снизить экономические риски в холдинге, в частности риск зависимости от поставщиков и потребителей, поскольку компания может контролировать весь процесс создания стоимости - от добычи сырья до продажи конечному потребителю

Холдинги стремятся придерживаться единой политики в области трансфертных цен в глобальном масштабе, приспособивая ее:

- к различиям в национальных законодательствах, таможенно-тарифной политике, налоговому регулированию различных стран;

- условиям и требованиями рынков принимающих стран;
- стратегии в области управления.

Все перечисленные выше факторы учитываются высшим менеджментом предприятия при принятии решения, какой стране и какой дочер-

ней компании предоставить возможность получения сверхприбыли, в какой стране следует ограничить получение прибыли дочерними компаниями для максимизации финансовых результатов хозяйственной деятельности организации.

Учетно-аналитический механизм формирования выручки, полученной в результате применения трансфертного ценообразования, представлен на рис. 1.

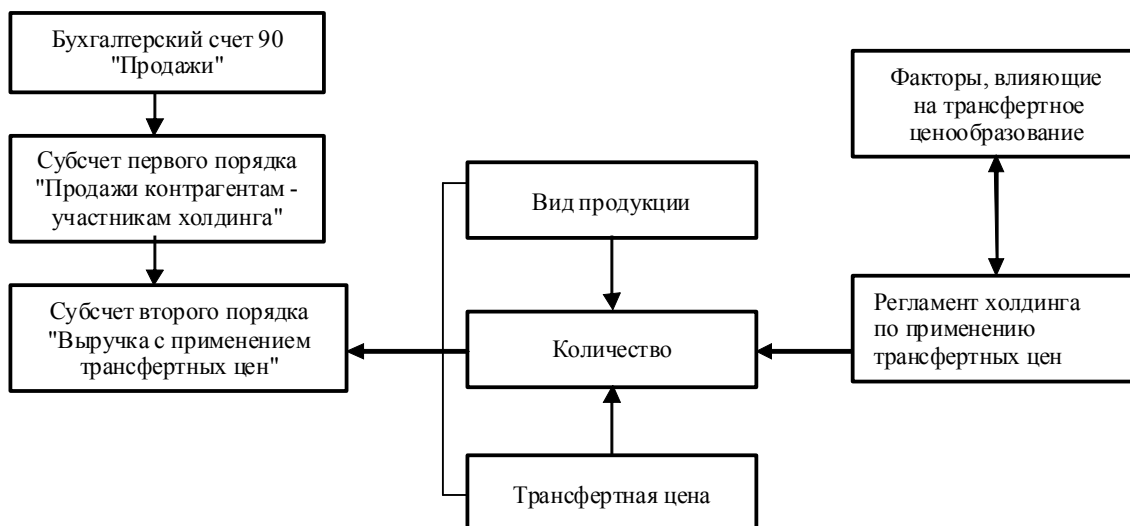


Рис. 1. Учетно-аналитический механизм формирования выручки, полученной в результате применения трансфертного ценообразования

Следующий показатель, значительно влияющий на величину трансфертных финансовых результатов холдинга, - трансакционные издержки. На основе обобщения теоретических положений и практического опыта западных и российских исследователей можно сделать вывод о том, что снижение величины трансакционных издержек интегрированных структур является одним из критериев их эффективного управления.

Теория трансакционных издержек выступает составной частью такого направления в современной экономической науке, как неонституционализм. Ее разработка, в первую очередь, связана с именами двух экономистов - Р. Коуза и О. Уильямсона¹. Базовой единицей анализа в теории трансакционных издержек признается акт экономического взаимодействия, сделка, трансакция.

Категория трансакции понимается предельно широко и используется для обозначения обмена как товарами, так и юридическими обязательствами, сделок как краткосрочного, так и долгосрочного характера, как требующих детального документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон. Затраты и потери, которыми может сопровождаться такое взаимодействие, получили название трансакционных издержек².

Поскольку к традиционным услугам неприменимо понятие стоимости, важнейшей характеристикой трансакционных услуг, изучение которой получило широко распространение, являются трансакционные издержки³.

Понятие трансакционных издержек было впервые введено Р. Коузом в 1937 г. в статье "Природа фирмы"⁴. Оно было использовано для объяснения существования таких противополож-

ных рынку иерархических структур, как фирма. Р. Коуз связывал образование этих "островков сознательности" с их относительными преимуществами в плане экономии на трансакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля. Он показал, что при каждой сделке необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия.

К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы⁵. В трактовке Д. Норта трансакционные издержки "состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению"⁶. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

Трансакция - акт экономического взаимодействия. Затраты и потери, которыми может сопровождаться обмен товарами, юридические обязательства, сделки краткосрочного и долгосрочного характера, требующие детального документального оформления и предполагающие простое взаимопонимание сторон, получили название трансакционных издержек⁷.

Трансакционные издержки - центральная объясняющая категория всего неинституционального анализа. Ортодоксальная неоклассическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Первоначально трансакционные издержки были определены Р. Коузом как "издержки пользования рыночным механизмом". Позднее это понятие приобрело более широкий смысл. Оно стало обозначать любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов, независимо от того, где оно протекает - на рынке или внутри организаций, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур (таких, как фирмы) также не свободно от трений и потерь. По завоевавшему наибольшее признание определению К. Далмана, трансакционные издержки включают издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению⁸.

Трансакционные издержки - любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур, ограничивающие возможности взаимовыгодного сотрудничества⁹.

Таким образом, можно сформулировать: трансакционные издержки - это затраты взаимодействия субъектов экономики, в холдингах это затраты взаимодействия между управляющей и дочерними компаниями.

Исходя из природы трансакционных издержек и их классификации, содержащихся в работах

таких авторов, как Е.Г. Саушкина, И.К. Салимжанов, Г.П. Литвинцева, Р.И. Капелюшников и др., возможно создание учетно-аналитического механизма формирования трансакционных издержек (рис. 2).

Методика формирования трансфертного финансового результата холдинга является конфиденциальной. Каждый холдинг разрабатывает свою методику формирования использования трансфертной прибыли. На практике используются методики, при которых величина трансфертного финансового результата (ТФР) холдинга формируется суммированием ТФР дочерних компаний.

Применяются и другие методики, при которых величина ТФР холдинга есть консолидированный финансовый результат холдинга за минусом трансакционных издержек.

Следующая методика, которая применяется на практике ТФР холдинга, формируется суммированием величин ТФР всех центров ответственности холдинга.

На основании выделенных ключевых показателей, учетно-аналитических механизмов показателей выручки, полученной в результате применения трансфертных цен, и трансакционных издержек (см. рис. 1, 2) нами сформирована логическая модель учетно-аналитического механизма, обеспечивающего формирование трансфертных финансовых результатов (рис. 3).

Таким образом, учетно-аналитический механизм, обеспечивающий формирование трансфертных финансовых результатов, разработанный с учетом специфики деятельности холдинга, способствует



Рис. 2. Учетно-аналитический механизм формирования трансакционных издержек

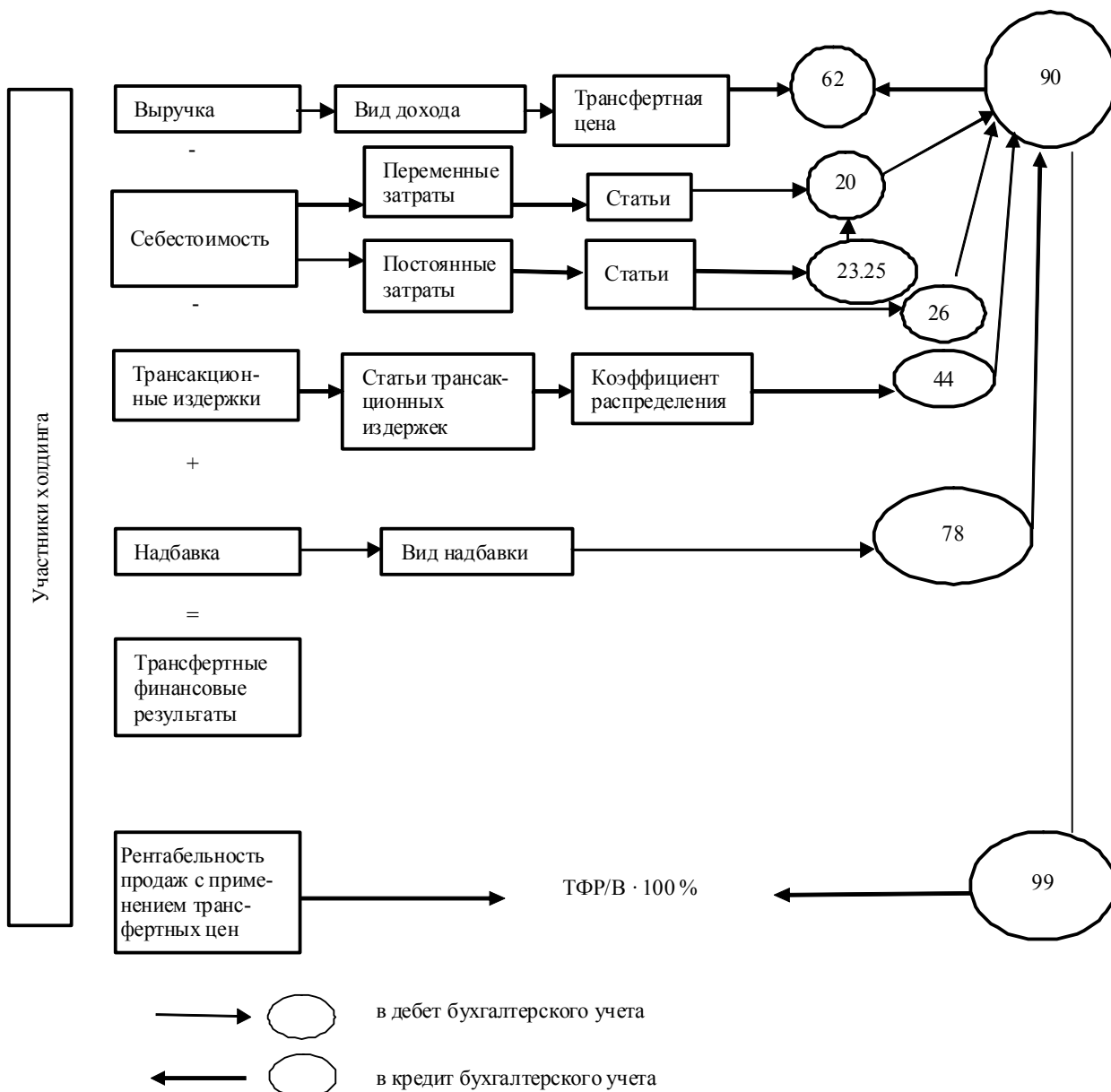


Рис. 3. Логическая модель учетно-аналитического механизма, обеспечивающего формирование трансфертных финансовых результатов

решению таких вопросов, как оценка деятельности подразделения или отдельной компании, выбор решения, которое будет оптимальным для всей группы, а не только для одного из ее подразделений, разработка системы поощрений, основанной на прибыли, и системы мотивации работников, налогообложения и налоговых последствий.

¹ См.: Владимцев Н.В., Извольская Е.А. Экономические аспекты формирования концептуальных основ управления затратами // Экономический анализ: теория и практика. 2008. □ 14 (119). С. 22 - 26; Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов н/Д, 2011.

² Владимцев Н.В., Извольская Е.А. Указ. соч.

³ Владиславлев Д.Н. Издержки оказания трансакционных услуг // Экон. науки. 2011. □ 1 (74). С. 19.

⁴ См.: Владимцев Н.В., Извольская Е.А. Указ. соч.; Вольчик В.В. Указ. соч.; Калягин Г.В. Институциональная экономика. URL: gkalyagin@yandex.ru, http://www.econ.msu.ru/cd/629; Литвинцева Г.П. Институциональная экономическая теория: учебник. Новосибирск, 2003.

⁵ Калягин Г.В. Указ. соч.

⁶ См.: Калягин Г.В. Указ. соч.; Кит П., Янг Ф. Управленческая экономика. Инструментарий руководителя: пер. с англ. 5-е изд. СПб., 2008; Пурьев А.С., Сарайкин А.В. Трансакционный анализ деятельности машиностроительных корпораций. Набережные Челны, 2005. URL: http://zatratam.net/print.php?type=A&item_id=15.

⁷ Саушкина Е.Г. Трансакционные издержки. Теорема Коуза. Саранск, 2006.

⁸ Владимцев Н.В., Извольская Е.А. Указ. соч.

⁹ Вольчик В.В. Указ. соч.