

зволить частково мінімізувати спотворення фінансової інформації. Крім того, грамотне комбінування системи пріоритетів користувачів дозволить їм уникнути наявного рівня ентропії (невизначеності).

Отже, інтерес є базовою економічною категорією, що становить фундамент побудови економічної системи, і від його відносного і правильного задоволення залежить основна мета суспільства – стабільне економічне зростання.

Знаходження балансу інтересів користувачів фінансової звітності дозволить вивести економічну безпеку підприємства на якісно вищий рівень і, на нашу думку, неодмінно забезпечить відкритість та здорову конкурентну боротьбу.

Література:

1. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): Монографія. – Тернопіль, Карт-бланш, 2006. – 334с.
2. Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна несповідь / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 328с.
3. Пушкар М.С. Метатеорія обліку або якою повинна стати теорія: Монографія. – Тернопіль, Карт-бланш, 2007. – 359с.
4. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Фінансовий облік у системі управління: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 178с.
5. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256с.

Олена Мартиненко, старший викладач

Світлана Гарна, старший викладач

Слов'янський державний педагогічний університет

м.Слов'янськ, Україна

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДІЯЛЬНОСТІ СФЕР ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Трансфертне ціноутворення є інструментом оцінки якості управління окремим підрозділом підприємства (далі сфер відповідальності) і може бути базою для встановлення обсягу внутрішніх продажів, прибутку та рентабельності, а також концентрує увагу керівництва на таких питаннях, як узгодження діяльності окремих підрозділів з метою діяльності підприємства в цілому. Обґрунтованість розподілу витрат та активів між підрозділами, у тому числі з урахуванням обсягу взаємопов'язаних поставок, правильність розподілу витрат при зберіганні запасів.

Трансфертні ціни утворюють основу не лише для повної оцінки діяльності сфер відповідальності, але і для контролю та стимулювання. Вони допомагають керівництву звернути увагу на необхідність розширення або скорочення обсягів виробництва, покращення якості, зниження або підвищення рівня ціни, підключення резервних потужностей, оптимальне розміщення ресурсів і т.д.

Трансфертна ціна - це ціна, що використовується для визначення вартості продукції (послуги) одного підрозділу (центру відповідальності), яка передається іншому підрозділу того ж підприємства [1, с. 363].

У разі, коли продукція (послуга) підрозділу повністю споживається всередині підприємства, величина трансфертної ціни має чисто облікове значення і не впливає на фінансовий стан підприємства в цілому. Проблема тут полягає тільки у встановленні "справжньої" ціни, за якою буде складатися звітність, щоб результати діяльності були правильно визначені та оцінені. Однак за умов, коли підрозділ може купувати і продавати на зовнішньому ринку, трансфертна ціна виражає відносини не тільки між собою, а й з підприємством в цілому.

Трансфертна ціна забезпечує досягнення поставленої керівництвом мети, дає змогу об'єктивно оцінювати роботу внутрішніх підрозділів, їх вклад у загальну суму прибутку підприємства. Трансфертні ціни визначаються на основі ринкової ціни, на основі витрат або на договірній основі.

При використанні трансферних цін керівник підрозділу має повну свободу вибору: продавати всередині компанії або продавати зовнішнім покупцям. Ринкова ціна є найкращою трансфертною ціною за умов існування ринку для проміжних продуктів, стабільності цін на них та при високому рівні децентралізації управління всередині підприємства.

Трансфертні ціни, розраховані на основі витрат, часто зумовлюють суперечності між інтересами підприємства та окремими його підрозділами. Розрахунок на основі змінних витрат, не відшкодовує постійних витрат, які можна відшкодувати, застосовуючи трансфертну ціну на основі виробничої собівартості, при цьому постійні витрати є нерелевантними для прийняття управлінських рішень. Якщо використовують метод "витрати плюс", то проблема полягає в тому, що ні повні витрати, ні націнка не є об'єктивними величинами.

Договірну ціну часто застосовують, коли відсутній ринок для проміжних продуктів, а також замість змінних витрат, коли підрозділ має зайву потужність. Договірна трансфертна ціна зазвичай є нижчою за ринкову ціну, але вищою за суму додаткових і альтернативних витрат на одиницю підрозділу, що продає.

Кожен із методів трансфертного ціноутворення має певні переваги та вади, які узагальнені у табл. 1 [2, с. 482].

Переваги та вади методів трансфертного ціноутворення

Трансферна ціна	Переваги	Вади
Змінні витрати	Спонукає покупця купувати у внутрішнього постачальника	Невигідна підрозділу-продавцю, якщо він є центром прибутку або інвестицій
Повна виробнича собівартість	Легкість визначення і розуміння	Нерелевантність постійних витрат для прийняття рішення
Ринкова ціна	Сприяє автономії підрозділів. Заохочує підрозділ-продавець конкурувати із зовнішніми постачальниками	Часто відсутня ринкова ціна для проміжних продуктів. Потребує коригування
Договірна ціна	Є найпрактичнішим підходом у конфліктних ситуаціях	Потребує встановлення правил ведення переговорів або арбітражних процедур. Обмежує автономію.

Загалом, вибір методу розрахунку трансфертної ціни залежить від таких умов:

1) до якого типу центрів відповідальності належить підрозділ, на продукцію якого встановлюється трансфертна ціна, тобто від того, які повноваження він має;

2) наявність і стан ринку проміжних продуктів чи послуг, аналогічних продукції чи послугам, на які встановлюються трансфертні ціни;

3) ступінь децентралізації внутрішньофірмового управління і можливість підрозділу купувати і подавати як всередині підприємства, так і на стороні [3, с. 272].

Трансферні ціни в системі управлінського обліку необхідні головним чином для того, щоб стимулювати керівників структурних підрозділів до економії та ефективного управління, а також для збільшення прибутку окремих підрозділів та підприємства в цілому.

Література:

1. Атамас П.Й. Управлінський облік: 2-ге вид. Навчальний посібник / П.Й.Атамас. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 440 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник / С.Ф.Голов. - К.: Лібра, 2003. - 704 с.
3. Корецький М.Х. Управлінський облік: Навч. посібник / Корецький М.Х., Дацій Н.В., Пельтек Л.В. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 296 с.