

Влияние капитала и издержек на оценку трансфертной цены

В рамках данной статьи автор рассматривает методологию практического определения оптимальной трансфертной цены в коммерческих структурах. Работа содержит примеры и анализ оценки трансфертной цены с учетом специфики и характеристик издержек и капитала организации. Новизна работы заключается в анализе методов подхода на основе подробной классификации расходов с целью практического внедрения системы трансфертного ценообразования.

Банковская деятельность, доходность, постоянные и переменные расходы, альтернативные издержки, стоимость капитала, трансфертная цена.



**Лев Михайлович
ГИСИН**

аспирант Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
ladoga88@yandex.ru; lev.gisin@yandex.ru

Введение

Эпоха мировой глобализации характеризуется формированием единого всемирного информационного, экономического, культурного, политического, правового пространства. Процесс глобализации сопровождается новыми возможностями, как позитивными, так и негативными, связанными с изменением устоявшихся систем и отношений. Расширение финансового рынка, наряду с увеличением количества и объема сделок, влечет за собой изменение его конъюнктуры и многократный рост финансовых рисков.

В этих условиях коммерческие многофилиальные банковские структуры, имеющие представительства на локальных рынках, становятся наиболее конкурентоспособными.

Устойчивость подобных крупных структур определяется наличием внутрискрутурной коммерческой деятельности между ее подразделениями, трансфертов банковских продуктов и услуг. Исследование трансфертного ценообразования и практический опыт его применения показали, что сегодня трансфертное ценообразование, являющееся, по сути, детищем глобализации, служит необходимым условием успешного развития крупных многофилиальных коммерческих банков. Практические исследования также доказывают, что внедрение трансфертного ценообразования актуально для любых международных коммерческих структур, в частности, в секторе промышленности и услуг [1].

Поэтому одной из фундаментальных целей, стоящих перед высшим менедж-

ментом современной коммерческой многофилиальной банковской структуры, является практическое определение оптимальной трансфертной цены и внедрение системы трансфертного ценообразования между ее подразделениями. Эта цель подразумевает решение определенных задач.

К их числу относится, во-первых, выделение структурных подразделений, генерирующих прибыль всей структуры, так называемых центров прибыли или профит-центров (*profit center*), которые впервые определил и в дальнейшем изучал П. Друкер [2, 3]. Необходимо отметить, что центром прибыли структуры может быть как конкретное подразделение, так и его продукты и услуги или специально созданная из имеющихся ресурсов структурная единица.

Во-вторых, для грамотного определения оптимальной трансфертной цены, как правило, используется математическое моделирование.

Кроме того, для практического внедрения системы трансфертного ценообразования и установки оптимальной трансфертной цены необходим тщательный анализ и учёт реальной рыночной ситуации, рыночных цен и множества факторов и издержек, влияющих на прибыль структуры.

В рамках данной статьи предлагается рассмотреть влияние издержек на определение оптимальной трансфертной цены.

Оценка трансфертной цены с учётом постоянных и переменных издержек

Издержками называют выраженные в денежной форме затраты в процессе производства и обращения продукта или услуги, обусловленные расходом различных экономических ресурсов (сырья, материалов, труда, основных средств, услуг, финансовых ресурсов). Издержки являются одним из важнейших факторов

экономики любой коммерческой организации, поскольку напрямую влияют на максимизацию прибыли при создании и продаже конкурентоспособных продуктов или услуг.

В настоящее время наблюдается рост издержек практически во всех видах бизнеса. В банковской сфере значительно выросли операционные расходы, в том числе административно-хозяйственные и на содержание персонала. Значительный рост расходов связан с необходимостью внедрения новых технологий.

Ниже представлена информация (официальная отчётность по Международным стандартам финансовой отчётности – МСФО) об операционных расходах Сбербанка, включающая в себя как переменные издержки, так и постоянные (административные и прочие операционные доходы), а также чистую прибыль и операционные доходы до резервов (*рис. 1*).

Как видно из графика, при развитии банка расходы в целом растут с увеличением операционных доходов, а значит, вопрос правильного учёта типа издержек применительно к определению трансфертной цены является крайне актуальным. Касательно 2009 года падение чистой прибыли объясняется выросшими отчислениями из операционных доходов резервов под обесценивание кредитного портфеля. Данное событие не является опровержением факта корреляции роста расходов и доходов банка в разрезе трансфертного ценообразования и оптимизации издержек, а относится к сфере кредитного риска.

Для дополнительной аргументации упомянутой выше корреляции рассмотрим график балансов двух основных продуктов коммерческого банка на примере Сбербанка, исходя из официальной отчетности по МСФО (*рис. 2*).

Рисунок 1. Показатели финансовой деятельности Сбербанка России в 2005 – 2011 гг.

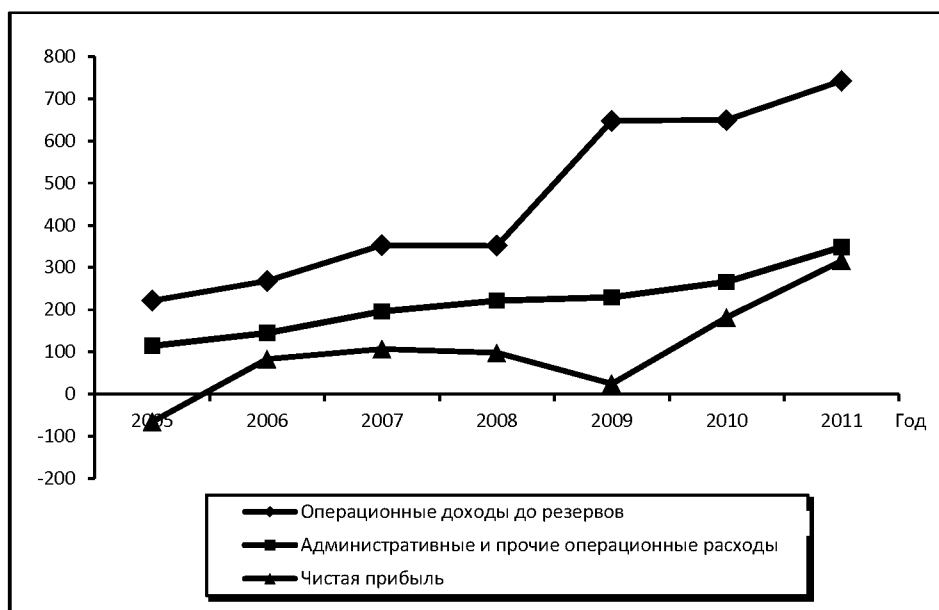
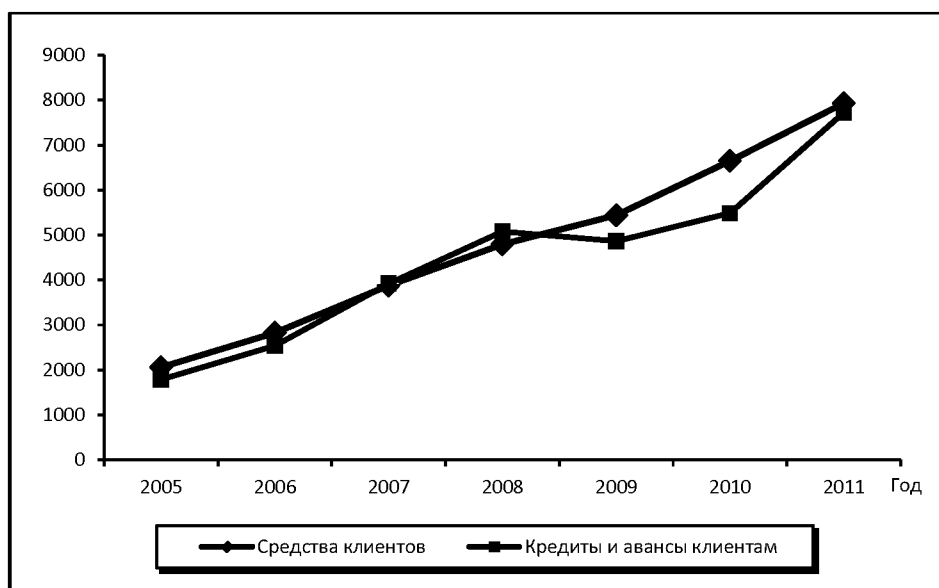


Рисунок 2. Динамика средств клиентов, кредитов и авансов клиентам Сбербанка России в 2005 – 2011 гг.



Как видно из графика, рост затрат во времени показывает их зависимость от растущего объема оказываемых услуг.

Рассмотрим модель некоей базовой коммерческой структуры, представленной в различных странах.

Как уже говорилось выше, любая подобная структура содержит *профит-центры*, или центры прибыли, – структурные подразделения, которые самостоятельно получают прибыль, являясь независимым источником конкретной части суммарной

прибыли всей структуры; и *кост-центры*, или центры затрат (*cost center*), — структурные подразделения, являющиеся источником затрат и обслуживающие другие подразделения компании [4].

Целью деятельности всей фирмы является максимизация прибыли, что может быть выражено аналитически как решение стандартной линейной задачи максимизации прибыли и построение системы, при которой владельцы структуры получают максимально возможную прибыль.

Решение задачи максимизации прибыли предполагает, что аналитик, перед которым поставлена задача моделирования системы трансфертного ценообразования и оптимальной трансфертной цены, может составить математическую репрезентацию функций прибыли и затрат. Но на практике сделать это совсем непросто.

В основном руководство компании либо фокусируется на состоянии переменных и постоянных издержек для оценки трансфертных цен, либо просто использует рыночные цены, не решая задачу оптимизации прибыли.

При учёте постоянных и переменных издержек на практике чаще всего фокусируются на двух областях:

- 1) сопоставлении конкретной статьи издержек с конкретным типом товара;
- 2) чётком разделении постоянных и переменных издержек, исходя из того, что постоянные издержки не зависят от изменения объёма производства, а переменные издержки меняются пропорционально этому объёму [4].

Некоторые компании предпочитают смотреть на издержки как на статьи, привязанные к определенному типу деятельности (например, рекламная акция по всей группе товаров), а не к типу товара. Следствием такого подхода является возникновение трудностей при попытке чёткого разделения издержек на переменные

и постоянные. В таком случае можно рассматривать издержки как значения элементов множества, которые нельзя разделить по временному признаку (переменные или постоянные).

Следует отметить, что при таком подходе вариантность издержек (как статистическая мера рассеивания их значений) с точки зрения их разделения по типу товара увеличивается, поскольку элементы множества меняются в зависимости от типа деятельности, а не типа товара. Кроме того, существует ряд других проблем в области учёта издержек применительно к определению трансфертных цен. Все они возникают вследствие различного понимания издержек, фигурирующих в моделях трансфертного ценообразования, а также издержек, описанных в рамках бухгалтерского учёта.

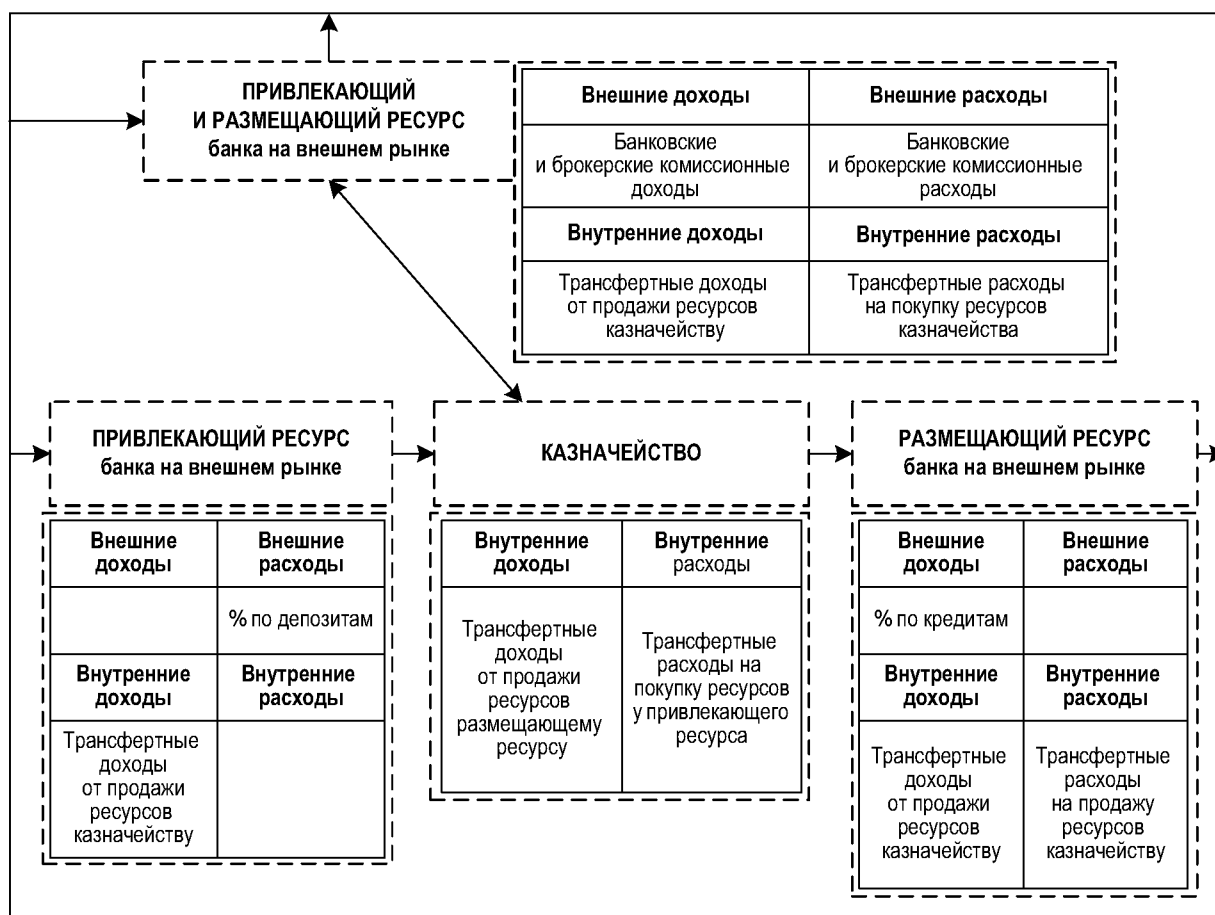
В банковской сфере чаще всего казначейство является центром внутреннего рынка между подразделениями структуры (*рис. 3*) [5].

Казначейство не только управляет ликвидностью банка, обеспечивая оптимальное соотношение активов и пассивов, но и покупает ресурсы у привлекающих структурных подразделений и продает их размещающим подразделениям.

В крупных банках, работающих с широким спектром финансовых продуктов и инструментов, осуществляющих внутренний контроль и учёт, казначейство является центром прибыли как всей организации, так и собственной, определяет для внутриструктурных подразделений трансфертные цены покупки и продажи с учётом рыночных цен и издержек.

При отсутствии системы внутреннего учёта в небольших банках, где управление активами и пассивами осуществляется на основе их группировки портфелями, казначейство устанавливает трансфертные ставки для каждого вида актива или пассива с учётом срочности и валюты номи-

Рисунок 3. Взаимодействие казначейства и структурных ресурсов банка



нала, но не имеет своей прибыли и является центром расходов. Его доходно-расходная позиция по перераспределению банковских ресурсов определяется разницей между доходами от продаж и расходами по покупке ресурсов банка, не перераспределяясь на центр прибыли банка и не влияя на общий финансовый результат банка в целом.

Оценка трансфертной цены с учётом альтернативных издержек и стоимости капитала

В подобном контексте необходимо отдельно рассмотреть альтернативные издержки (opportunity costs) и стоимость капитала (cost of capital). Альтернативные издержки в широком экономическом смысле (и применительно к моделирова-

нию систем трансфертного ценообразования в частности) можно представить как выгоду, потерянную вследствие неиспользования экономического ресурса в наиболее доходной из всех возможных видов деятельности. Например, для владельцев компании, описанной выше, альтернативными издержками является максимальная заработная плата, которую они могли бы получить, работая по найму.

В экономике понятие альтернативных издержек используется при анализе эффективности распределения ресурсов. Так, в вышеприведённом примере, при оценке эффективности лишь на основе дохода предпринимателей, компания может считаться эффективной только в том случае,

если её доходы превышают наивысший альтернативный заработок её владельцев. Бухгалтерский учёт рассматривает издержки, как фактические и чётко идентифицируемые затраты и по своей сути не может оперировать такими издержками, как альтернативные.

На нижеприведенной схеме (рис. 4) представлены общие виды и характеристики альтернативных издержек.

Обратимся ко второму примеру, в котором рассмотрим стоимость капитала. Сам по себе термин «капитал» является многозначным. Для определения методологии бухгалтерского учёта капитала необходимо понимание и определение основных понятий и терминов, характеризующих капитал и его составляющие [6].

Капитал как совокупные источники имущества, формирующие активы организации, можно определить фундаментальным уравнением бухгалтерского учёта: «Активы» равно «Совокупный капитал». Источниками имущества организации, которые должны быть представлены в активах бухгалтерского учёта, могут являться как собственные, так и приравненные к собственным источники, а также заёмные источники.

При этом понятие «капитал» имеет иное смысловое наполнение в рыночной экономике, в связи с тем что любой привлечённый капитал в рыночных условиях рассматривается как обязательство. В этом случае в понятие «капитал» может входить исключительно собственный капитал — капитал собственника.

Международные стандарты финансовой отчётности придерживаются рыночного понимания термина «капитал», что отражено в российском издании МСФО в разделе «Принципы подготовки и составления финансовой отчётности». Здесь капитал определяется как часть активов компании, остающаяся после вычета всех её обязательств. Тогда фундаментальное балансовое уравнение принимает следующий вид: «Активы» равно «Обязательства» плюс «Собственный капитал».

В нормативной системе регулирования бухгалтерского учёта РФ чёткое определение рассматриваемого термина не приведено. Концепция бухгалтерского учёта в рыночной экономике России содержит определение понятия «капитал» как «вложения собственников и прибыль, накопленную за всё время деятельности организации» [7].

Рисунок 4. Альтернативные издержки



Поэтому, учитывая многозначность термина «капитал», можно констатировать, что сегодня существуют определённые различия между бухгалтерским учётом и моделями, используемыми в экономике для оценки трансфертных цен. Для измерения предполагаемой стоимости нового (или привлекаемого) капитала необходимо использовать рыночные оценки стоимости каждой из составляющих, а не данные бухгалтерской отчётности, которые могут значительно отличаться от рыночных.

Кроме того, в бухгалтерском учёте отсутствует формальная перманентная ставка выплат по акциям, а для оценки трансфертных цен необходим расчёт средневзвешенной стоимости капитала, которая представлена средневзвешенной стоимостью долговых обязательств и акций владельцев фирмы. Одним словом, для расчёта трансфертных цен необходим постоянный учёт чётко заданного процентного индикатива дивидендных выплат по обыкновенным акциям.

Средневзвешенная стоимость капитала позволяет собственникам фирм оценивать инвестиционную привлекательность тех или иных вложений, сравнивая ставку доходности вложения со средневзвешенной стоимостью капитала. Прибыльным можно считать вложение, ставка доходности которого превышает средневзвешенную стоимость капитала.

Средневзвешенная стоимость капитала (weighted average cost of capital – WACC) учитывает стоимость собственных и заёмных средств и может быть рассчитана следующим образом:

$$WACC = R_e(E/V) + R_d(D/V)(1 - t_c),$$

где:

R_e – ставка доходности собственного (акционерного) капитала, рассчитанная, как правило, с использованием модели CAPM;

E – рыночная стоимость собственного (акционерного) капитала; рассчитывается как произведение общего количества обыкновенных акций компании и цены одной акции;

D – рыночная стоимость заёмного капитала, которая на практике часто определяется по бухгалтерской отчётности как сумма займов компании (если эти данные получить невозможно, то используется доступная информация о соотношении собственного и заёмного капиталов аналогичных компаний);

$V = E + D$ – суммарная рыночная стоимость займов компании и её акционерного капитала;

R_d – ставка доходности заёмного капитала компании (затраты на привлечение заёмного капитала), в качестве таких затрат рассматриваются проценты по банковским кредитам и корпоративным облигациям компании; при этом стоимость заёмного капитала корректируется с учётом ставки налога на прибыль (смысл корректировки заключается в том, что проценты по обслуживанию кредитов и займов относятся на себестоимость продукции и тем самым уменьшается налоговая база по налогу на прибыль);

t_c – ставка налога на прибыль [8].

Если в капитале присутствуют привилегированные акции со своей стоимостью, то в формулу необходимо включить дополнительные слагаемые для каждого источника капитала. Другие, более редкие источники финансирования, такие как конвертируемые облигации, конвертируемые привилегированные акции и прочие, будут дополнительно включаться в формулу только в случае, если они присутствуют в значительных объёмах, поскольку стоимость подобного финансирования обычно отличается от стоимости стандартных облигаций и акций [9].

Рассматривая практическое применение ставки WACC при формировании трансфертной цены капитала, важно понимать, что не существует стандартизированной модели их взаимосвязи.

В основном топ-менеджмент компании принимает решение об использовании WACC как трансфертной цены капитала в том случае, если заёмный капитал не может быть однозначно ассоциирован с конкретным набором финансовых продуктов на стороне активов. На практике это означает, что заёмный капитал был использован, например, не для выдачи кредитов, а для инвестирования в инфраструктуру банка. Таким образом, вопрос о том, «кто будет платить» за капитал, решается как разделение между профит-центрами банка баланса капитала (заёмного и акционерного) под ставку WACC.

Наибольшая пропорция будет применена к профит-центру, которому наиболее необходима инфраструктура, упомянутая выше.

Во вторую очередь будет учтён вопрос мотивации сотрудников, чьи доходы по управленческому учёту невелики, поскольку, аллоцируя капитал на профит-центр, менеджмент сознательно занижает EBIT такого профит-центра, что не всегда в интересах менеджмента, так как сотрудники начнут терять мотивацию из-за формально плохих результатов своего департамента. Возникает вопрос: почему при использовании WACC как трансфертной цены капитала рассмотрен акционерный, а не заёмный капитал? Причина заключается в том, что акционерный капитал на практике не может быть однозначно привязан к конкретным активам — в понимании менеджмента банка он является основополагающим буфером, который выполняет среди прочего обязательные регуляторные требования и за который, как следствие, «платят» все профит-центры банка в установленной менеджментом пропорции.

Таким образом, если заёмный капитал всё же отнесён к конкретным активам, то за него будут платить отдельную трансфертную ставку заёмного капитала (не WACC)

те профит-центры, которым принадлежат эти активы, а между профит-центрами всего банка в целом будет распределён только акционерный капитал под ставку акционерного капитала (не WACC) в заданной менеджментом банка пропорции.

Бухгалтерские методы определения трансфертной цены

Рассмотрим различные методы, разработанные с точки зрения бухгалтерского учёта для оценки оптимальной трансфертной цены в коммерческой структуре. Их классификацию приводят Каплан и Аткинсон [10]. Более подробно изучим некоторые виды издержек и их влияние на системы трансфертного ценообразования.

Маржинальные расходы в оценке трансфертной цены. Маржинальные расходы или предельные издержки (marginal cost) включают в себя затраты на производство единицы дополнительной продукции.

Если трансфертная цена выбрана так, что она соответствует маржинальным расходам (оптимальная трансфертная цена. — Л.Г.), то это выводит компанию на самокупаемость и позволяет всем департаментам в оптимальном объёме участвовать в производстве и продаже товара. Если трансфертная цена установлена выше значения предельных издержек, то это повышает мотивацию производящего отдела производить и продавать продающему отделу как можно больше товара, поскольку маржинальный доход производящего департамента будет превышать предельные издержки на его производство.

Если трансфертная цена установлена ниже значения маржинальных затрат, то это понижает мотивацию производящего отдела продавать товары продающему отделу, но может повысить мотивацию продавать ту же продукцию на внешнем рынке, если внешняя цена выше трансфертной.

Необходимо также учитывать возможность покупателя и продающего департамента обращаться к внешнему рынку. В случае если трансфертная цена превышает среднерыночную, стремление руководства продающего департамента к приведению трансфертной цены к среднерыночной будет возрастать, а стремление производящего департамента будет направлено на оптимизацию маржинальных расходов с целью их уменьшения.

Маржинальные затраты существуют в основном в финансовых учреждениях наравне с постоянными расходами, которые аллоцируются на департаменты гранулярно по отчётным периодам. Это позволяет бухгалтерам оценивать распределение доходов по департаментам и удостоверять уменьшение прибыли одного департамента в пользу другого.

Переменные расходы в оценке трансфертной цены. Переменные расходы (variable cost) – это операционные затраты, которые прямо пропорционально изменяются при изменении объёма производства или реализации, использования мощностей или другого вида деятельности. Примерами являются потреблённые материалы, прямые трудозатраты, производственная электроэнергия, а также комиссионные с продаж.

В бухгалтерском учёте, согласно Каплану и Аткинсону, явно разделены системы трансфертного ценообразования, основанные на маржинальных и на переменных расходах. По сути, разница между двумя подходами основывается на практической сложности разделения фиксированных и переменных расходов.

Например, некоторые типы расходов могут быть постоянными в краткосрочной перспективе, но переменными в долгосрочной. Некоторые расходы изменяются в функциональной зависимости от объёма производства только с согласия руководства.

Например, расходы на персонал могут изменяться только после решения менеджмента. В основном множество типов переменных расходов больше множества маржинальных расходов и включает в себя типы расходов, которые с точки зрения маржинальных расходов являются постоянными. Преимущества систем трансфертного ценообразования, построенных на маржинальных расходах, могут быть описаны в рамках простой математической модели. Системы трансфертного ценообразования, построенные на переменных расходах, будут вести к оптимальным трансфертным ценам, только если маржинальные расходы эквивалентны переменным.

Полные расходы в оценке трансфертной цены. Системы трансфертного ценообразования, построенные на полных расходах, подразумевают учёт всех расходов фирмы для определения трансфертной цены. Трансфертная цена определяется как совокупные полные расходы фирмы, поделенные на количество производимых товаров. Этот подход характеризуется большей долей случайности распределения расходов по типам товаров, если типов более чем один.

Разница между данным подходом и подходом с учётом переменных цен заключается в том, что в случае учёта полных расходов гарантированно будут учтены постоянные расходы. Примером постоянных, но связанных с производством расходов может являться маркетинговая активность продающего департамента. Исследование внешнего рынка является функцией компании, независимой от количества, а иногда и от типа товара, и, следовательно, независимой статьёй постоянных расходов.

Системы трансфертного ценообразования, построенные на полных расходах, являются, по сути, пограничным случаем системы трансфертного ценообразования,

и, чем сложнее бизнес, тем они хуже будут выполнять одну из основных функций таких систем трансфертного ценообразования — отражение объективных аналитических данных о центрах прибылей и затрат.

Руководство, выбравшее такой подход, не сможет объективно оценивать эффективность отдельных департаментов. Несмотря на отсутствие поддержки научного сообщества, данный тип систем трансфертного ценообразования выбирается многими компаниями, поскольку прост в реализации и предназначен для простых структур. Очевидно, что чем проще структура компании, тем более объективен данный подход. Некоторые учёные считают подобный подход оптимальным [11].

Переменные расходы с учётом надбавки в оценке трансфертной цены. Данный тип систем трансфертного ценообразования является частным случаем систем трансфертного ценообразования, построенных на основе переменных расходов. Отличие от стандартного подхода в этом случае заключается в прибавлении некой фиксированной надбавки к трансфертным ценам. Этот механизм увеличивает доход производящего департамента, но уменьшает доход продающего департамента. Подобный метод подходит компании, производящий отдел которой производит товар с небольшим уровнем переменных расходов (в сравнении со среднерыночной ценой. — Л.Г.). Чтобы показать, какую разницу данный департамент помог сохранить фирме, можно добавить к трансфертной цене величину, которая не больше, чем разница между рыночной трансфертной ценой и уровнем переменных расходов производящего департамента. При диаметрально противоположной ситуации, а именно в случае когда переменные расходы выше среднерыночной цены, надбавка может

быть установлена как отрицательное значение, чтобы корректно отразить эффективность продающего департамента. Его эффективностью в данном случае будет прибыль, которую продающий департамент сможет заработать относительно среднерыночной цены. Очевидно, что в данном случае производящий департамент будет находиться в постоянном убытке с точки зрения трансфертного ценообразования. Но это оправданно, так как, по сути, производящий департамент является неконкурентоспособным на рынке.

Договорные трансфертные цены. Трансфертные цены могут быть принудительно установлены руководством компании с учётом или без учёта подходов, описанных выше. Это вынужденное решение может быть обусловлено особыми рыночными ситуациями при стремлении руководства сместить мотивацию из одного отдела в другой.

Выводы применительно к банковским структурам

В рамках данной работы рассмотрено влияние различных издержек и капитала на определение оптимальной трансфертной цены для структуры, состоящей из производящего и продающего департаментов. Подобная структура может соответствовать банковской структуре при проведении аналогий:

- 1) между производящим департаментом и центром прибыли по привлечению денежных средств;
- 2) между продающим департаментом и центром прибыли по размещению денежных средств.

Математическим решением задачи оптимизации прибыли является установление трансфертных цен, равных маржинальным расходам. Данное решение является общим для любой бизнес-структуры, поскольку ведёт к её самокупаемости.

Но на практике система бухгалтерского учёта в банках является наиболее детальной и развитой по сравнению с другими бизнес-системами.

Бухгалтеры банковских структур в своих оценках намного прагматичнее и ближе к реальности, чем экономисты. В подавляющем большинстве случаев первые опираются на уже апробированные практические

методики в отличие от последних, опирающихся в основном на множество абстрактных подходов.

Поэтому в банковских структурах необходимо учитывать прежде всего бухгалтерский взгляд на издержки банка. Это позволит внедрять наиболее оптимальные модели трансфертного ценообразования.

Литература

1. Atkinson, A.A. *Intra-firm Cost and Resource Allocations: Theory and Practice* / A.A. Atkinson. – Toronto, 1987.
2. Друкер, П.Ф. *Задачи менеджмента в XXI веке* / П.Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2000. – С. 3.
3. Druker, P.F. *The Practice of Management* / P.F. Druker. – New York: Harper and Row, 1954.
4. *Англо-русский экономический словарь* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy_engu.academic.ru.
5. Ашкинадзе, А. *Технология учета фактического исполнения бюджета коммерческого банка* / А. Ашкинадзе, Е. Княжеченко // *Банки и технологии*. – 2001. – С. 5.
6. Хабарова, Л.П. *Капитал в бухгалтерской отчетности организаций* / Л.П. Хабарова // *Бухгалтерский бюллетень*. – 2008.
7. *Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России*, п. 7.4.
8. Синадский, В. *Расчет ставки дисконтирования* / В. Синадский // *Финансовый директор*. – 2003. – №4.
9. Брейли, Р. *Principles of Corporate Finance*. Олимп-Бизнес / Р. Брейли, С. Майерс. – Библиотека «Тройка-Диалог», 2012.
10. *Управленческий учет* / Э.А. Аткинсон, Р.Д. Банкер, Р.С. Каплан, М.С. Янг. – Издательский дом «Вильямс», 2005.
11. McAulay, L. *A Review of the contemporary transfer pricing literature with recommendations for future research* / L. McAulay, C. Tomkins // *British Journal of Management*. – 1992. – №3.