

**УДК 338.5**

**УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ  
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

*Курбаналиева Диана Магомедовна*

*бакалавр*

*Научный руководитель - доцент Ибрагимова А.Х.  
ФБГОУ ВПО Дагестанский государственный университет  
Россия, Махачкала*

При принятии управленческих решений в области ценообразования, важное значение имеет установление цены безубыточной реализации продукции. Она определяется отношением порогового значения выручки к объему произведенной продукции. Зная это соотношение, можно установить необходимую цену реализации для получения определенного размера прибыли [1].

Как правило, для определения порогового значения выручки используют коэффициент маржинального дохода. Он определяется как отношение величины маржинального дохода к выручке от реализации. Если же необходимо рассчитать цену на продукцию, чтобы она не только давала возможность покрывать все понесенные затраты, но и приносила прибыль, нужно к средней величине маржинального дохода прибавить средние переменные затраты [2].

Составной частью ценовой политики организации является также разработка системы трансфертных цен. Они используются для определения стоимости продукции или услуг, передаваемых одним центром ответственности другим, внутри одной организации. Важно помнить, что трансфертные цены должны быть гибкими и равнозначными для менеджеров разных уровней управления, быстро реагировать на изменяющиеся условия внутреннего и внешнего рынка, позволять направлять прибыль туда, где она будет использована с максимальной отдачей, содействовать развитию

кооперации между структурными и региональными типами производств, способствовать сохранению автономности структурных подразделений.

Что касается установления денежной стоимости трансфертных цен, то можно отметить несколько способов:

- установление цены на основе рыночной стоимости;
- установление цены на основе полной себестоимости и прибыли как процента от полных затрат;
- установление цены на основе величины переменных затрат и прибыли как процента от переменных затрат;
- установление цены на основе полной или сокращенной себестоимости;
- установление цены на основе взаимной договоренности сторон [3].

Оптимальной ценой, безусловно, является величина договорной рыночной стоимости, ввиду того что именно она считается взаимоприемлемой и позволяет рассматривать каждый центр прибыли как самостоятельную хозяйственную единицу. Она определяется как разность между рыночной ценой такого же изделия на внешнем рынке и суммой внутренних доходов от экономии затрат вследствие внутреннего характера операций (например, транспортных расходов).

Возможно, цена на внешнем рынке не является достаточно определенной, либо слишком высока для использования. Тогда следует применить метод, в соответствии с которым трансфертная цена определяется как сумма сметной себестоимости и надбавки на прибыль. Такая цена наиболее близка к рыночной стоимости. Размер надбавки на прибыль может определяться исходя из среднего ожидаемого дохода от деятельности производственного подразделения, или организации в целом. При этом он должен быть таким, чтобы в нем отражался реальный характер производственной деятельности подразделения и выпускаемой им продукции.

Трансфертная цена, определенная путем суммирования фактической себестоимости и надбавки на прибыль, как правило, используется в случаях, когда менеджеры несут ответственность за расход средств в своих подразделениях. Но этот метод имеет один существенный недостаток – повышение фактической себестоимости обуславливает рост продажной цены продающего подразделения, что вызывает неэкономное расходование средств в других подразделениях.

В результате метод ценообразования при внутрифирменной передаче на базе переменных затрат имеет преимущество перед методом на основе полных затрат, которое заключается в том, что он изначально нацелен на обеспечение наиболее эффективного использования ресурсов организации. Постоянные затраты остаются неизменными в течение краткосрочного периода. Любое использование средств без дополнительных постоянных затрат, приводит к увеличению прибыли организации в целом.

Таким образом, управленческий учет является информационной основой организации при проведении им политики рационального ценообразования.

### **Список литературы**

1. Бородушко И.В., Васильева Э.К. Стратегическое планирование и контроллинг. - СПб.: Питер, 2009. - 192с.: ил. - (Серия «Краткий курс»);
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. М.: ОМЕГА-Л.2008;
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для вузов.- М.:Экономистъ, 2006. -618с.