Краснова Н. А.
ЮУрГУ (филиал), г. Снежинск

Методика коммерческого расчета между подразделениями кооператива

The technique of commercial calculation between divisions of cooperative society is offered in article. The technique is based on pure variable expenses. The given technique of transfer pricing answers the basic as private, and the general, requirements of internal pricing, is flexible at use for the analysis and an estimation of activity of members of cooperative society, that allows to react operatively to changing conditions internal and a foreign market.

Разработка научно обоснованной методики расчета трансфертных цен в условиях переходного к рынку периода становится все более актуальной, так как и трудовые коллективы кооператива, и администрация в равной степени должны быть заинтересованы в максимуме получения прибыли и отвечать за эффективное ведение производственной деятельности. В связи с этим, трудовые коллективы при внутрихозяйственной кооперации, строго соблюдая принципы купли-продажи внутри хозяйства, должны иметь право на получение определенной части прибавочного продукта в виде дохода подразделения. В то же время определенная часть прибыли от реализации продукции должна оставаться у организации для формирования специальных фондов, погашения непредвиденных расходов, платежей в бюджет и внебюджетные фонды и т.д.

Считаем, что почти все методы, кроме затратного, основаны на извлечении прибыли промежуточных отраслей и окупаемости полной себестоимости продукции. Подобное положение невыгодно для кооператива, так как оно приведет к увеличению частного дохода пайщиков и уменьшению прибыли кооператива. А это незамедлительно отразится не только на величине обязательных фондов, в которые производятся отчисления, но и на отношениях участников кооператива. Договорные трансфертные цены также не подходят для кооператива, так как сложно вычислить выручку от продажи конкретной промежуточной продукции.

По нашему мнению, для определения трансфертной цены для кооперативов должны использоваться только прямые затраты на сырье и материалы в доле фактической себестоимости промежуточной продукции. Формирование трансфертной цены только вышеперечисленным затратам позволит снизить до минимума себестоимость промежуточной продукции, а значит и себестоимость готовой продукции кооператива. Остальные же затраты смогут покрываться на втором этапе распределения.

Для определения трансфертной цены внутри кооператива рекомендуем использовать затратную модель, но основанную на полностью переменных затратах. Для этого будет целесообразнее ввести новое понятие – понятие

чистых переменных затрат, к которым мы относим только прямые материальные затраты.

Трансфертная цена = Чистые переменные затраты

В этот термин в цехе растениеводства включаются затраты на покупку семян и посадочный материал, удобрений, нефтепродуктов, затраты на топливо и энергию на технологические цели.

Для цеха животноводства: затраты на корма, топливо и энергию.

Для цеха технического и транспортного обслуживания: текущий ремонт автомобилей, горюче-смазочные материалы, замена и ремонт резины.

Для ремонтных работ: запасные части, ремонтные материалы, резина и гусеницы, ГСМ для обкатки отремонтированной техники

Данный способ определения трансфертной цены отвечает условиям взаимовыгодности. Сравнительно низкая себестоимость промежуточной продукции даст возможность выпускать продукцию также по низкой себестоимости, что позволит получить б**о**льшую прибыль от реализации итоговой продукции.

Особенно выгоден такой расчет трансфертной цены для сельскохозяйственных кооперативов, где подразделениями кооператива являются не только отдельные цеха по производству продукции животноводства, но и комплексные предприятия, бригады, где основными видами деятельности является растениеводство и животноводство. Таким образом, по данному расчету трансфертной цены отрасль растениеводства получает доход в зависимости от цены реализации продукции животноводства.

Кроме того, по трансфертным ценам следует оценивать потери качества продукции. Так, в условиях применения нормативно-чековой системы планирования, учета и контроля затрат в животноводстве корма в течение года оцениваются по разработанным в каждом хозяйстве трансфертным (расчетным) ценам. При разработке цен на корма собственного производства по предложенной выше модели целесообразно учитывать их качество. Такая методика оценки и списания стоимости потерь качества кормов является объективной, так как иначе стоимость потерь качества кормов переходит через количество использованных кормов на затраты производства продукции животноводства и необоснованно увеличивает себестоимость ее единицы.

Также данная методика позволяет установить цены на услуги в цехе технического и транспортного обслуживания.

К прямым переменным затратам мы предлагаем относить следующие затраты:

1. семена и посадочный материал
2. удобрения
3. нефтепродукты
4. топливо, энергия на технологические цели.

Прочие затраты списываются на операционные расходы, которые покрываются из прибыли.

Данная методика трансфертного ценообразования отвечает основным, как частным, так и общим, требованиям внутреннего ценообразования: яв-

ляются гибкой при использовании для анализа и оценки деятельности членов кооператива, что позволяет оперативно реагировать на изменяющиеся условия внутреннего и внешнего рынка. Также методика трансфертного ценообразования по прямой себестоимости обеспечивает возможность получения достаточного конечного результата, как участниками кооператива, так и кооперативом в целом, и гармонично сочетает в себе цели пайщиков с общими целями кооператива и способствует развитию и совершенствованию внутрихозяйственных экономических отношений и сохранению договорной независимости при экономических методах управления ими.

Таким образом, промежуточная продукция распределяется среди подразделений кооператива по минимальной себестоимости, образованной лишь из прямых затрат. В результате такого способа калькулирования себестоимости промежуточной продукции, на дальнейших стадиях обработки и переработки происходит меньшее нарастание себестоимости конечной продукции, что позволяет увеличить выручку от продажи, а, следовательно, итоговый финансовый результат каждого участника кооператива.

Список литературы:

1. Семин А.Н.; Береснев Н.П.; Дымшакова Е.Е. Организация и оплата труда работников хозяйств и предприятий агропромышленного комплекса: Справочник в вопр. и ответах. Ч.1. - Свердловск; Изд-во Урал. ун-та, 1988. - 277 с.
2. Ушачев И., Арашуков В. Организационно-экономический механизм развития агрохолдингов. - АПК: Экономика и управление, № 5, 2007. – С. 9 - 14.
3. Четвертаков В. Ценовая политика в АПК и ее влияние на сельскохозяйственное производство. – АПК: Экономика и управление, №10, 1998. – С. 45-51.