

УДК 334.63

А. Г. Санникова, Чайковский технологический институт (филиал) Ижевского государственного технического университета имени М. Т. Калашникова

С. В. Сапогова, кандидат экономических наук, Чайковский технологический институт (филиал) Ижевского государственного технического университета имени М. Т. Калашникова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Рассматриваются такие элементы экономического механизма, как планирование хозяйственной деятельности; система налогообложения; экономические взаимоотношения между участниками кооператива; ценообразование.

Ключевые слова: планирование, налогообложение, взаиморасчет, ценообразование.

Потребкооперация в АПК должна перейти от стратегии выживания к стратегии стабилизации и дальнейшего развития. Это требует формирования эффективного механизма хозяйствования.

По нашему мнению, наиболее важными элементами экономического механизма хозяйствования сельскохозяйственной потребительской кооперации являются: планирование хозяйственной деятельности; система налогообложения; экономические взаимоотношения между участниками кооператива; ценообразование.

Сельское хозяйство – отрасль, которая требует планирования для эффективного ведения производства. Считаем, что основными целями планирования в кооперативе являются: создание новых конкурентных преимуществ; сохранение накопленных преимуществ; выявление слабых звеньев; изменение и улучшение условий деятельности; получение дополнительных источников финансирования.

На каждом уровне управления должны остаться три функции планирования:

- планирование проблем, присущих только данному уровню (в нашем случае кооперативу);
- планирование внешних связей кооператива;
- планирование проблем для нижестоящего объекта, которые позволяют связать данный объект с другими в единое целое и которые выражают интересы вышестоящей структуры и прежде всего государства (в нашем случае кооператива, местных и региональных органов власти и государства).

Система налогообложения сельского хозяйства в развитых странах является важным нормативным инструментом государственного регулирования агропромышленного комплекса. Ее эффективность зачастую является фактором, определяющим жизнеспособность кооперативного предприятия.

Сегодня для сельскохозяйственных товаропроизводителей действуют два режима налогообложения: общий режим налогообложения и специальный режим [1].

Сравнительный анализ систем налогообложения на примере СПК «Кузнечиха» представлен в табл. 1.

Таблица 1. Сравнительный анализ систем налогообложения на примере СПК «Кузнечиха»

Показатели	Общий режим		ЕСХН	Упрощенная система налогообложения		Патентное налогообложение (с 2014 г.)
	2012 г.	2013 г.		Доходы	Доходы – Расходы	
1. Налогооблагаемая база	357	357	357	6396	357	400
2. Налоговая ставка, %	0	18	6	6	15	6
3. Налог на прибыль, Налог спец. режима	0	64,25	21,42	383,76	53,55	24,00
4. Налог на имущество	13,65	13,65	–	–	–	–
5. Налоговое бремя	13,65	77,91	21,42	383,76	53,55	24,00

Наиболее выгодной для сельскохозяйственного потребительского кооператива до 2013 г. являлась общая система, поскольку налог на прибыль не уплачивался. Но с 2013 г. потребительским кооперативам для снижения налогового бремени рекомендуется применять специальный режим налогообложения.

Так как получение прибыли не является целью деятельности потребительского кооператива, следовательно, наиболее выгодно при упрощенной систе-

ме налогообложения применять в качестве объекта доходы, уменьшенные на величину расходов.

Специальный режим налогообложения приемлем для хозяйств, имеющих низкий и средний уровень производства, испытывающих трудности с выполнением текущих обязательств, использующих бартерные операции для расчета за ресурсы.

Финансово устойчивым предприятиям, соблюдающим расчетно-платежную дисциплину, полу-

чающим возмещение из бюджета НДС и имеющим прибыль от хозяйственной деятельности, переход на уплату ЕСХН не дает значительной экономии по налогам в сравнении с общим режимом налогообложения.

Важным элементом регулирования работы потребительского кооператива являются взаимоотношения с членами кооператива. По существующему законодательству эти взаимоотношения могут строиться [2]:

– на основании договоров купли-продажи, когда кооператив действует как любая другая коммерческая торговая фирма, которая закупает продукцию от своих клиентов и перепродает их на сторону или своим членам кооператива;

– по договору комиссии, согласно которому продукция, поступившая от комитента к комиссионеру либо приобретенная комиссионером за счет комитента, является собственностью комитента;

– на основании обмена паями за поставленную продукцию, когда пайщик поставляет продукцию в кооператив для последующей реализации, оформляя ее как дополнительный пай, вносимый им в кооператив.

Исследования показали, что в теории и практике имеются различные варианты взаиморасчетов, как с членами кооператива, так и с поставщиками продукции, выявлены их преимущества и недостатки, которые представлены в табл. 2.

Таблица 2. Преимущества и недостатки систем взаиморасчетов за продукцию кооператива со своими пайщиками

Система взаиморасчетов	Цена продукции членов кооператива	Цена продукции кооператива	Преимущества	Недостатки
1. По договору купли/продажи	Договорная цена по договору купли/продажи (с учетом рыночных цен)	Цена закупа, расходы по транспортировке, хранению, плановый уровень рентабельности	1. Возмещает затраты и гарантирует получение запланированной прибыли. 2. Стимулирует к снижению себестоимости и росту прибыли	1. Действует на принципах коммерческого предприятия. 2. Возрастают налоговые отчисления от выручки или прибыли кооператива. 3. Зависимость финансового результата от цен покупателей продукции
2. По договору комиссии с участием кооператива в расчетах	Договорная цена с учетом комиссионного вознаграждения	Цена закупа с учетом комиссии	1. Минимизация налогооблагаемой базы. 2. Льготное налогообложение	Сложность определения оптимального уровня комиссии
3. По договору комиссии без участия кооператива в расчетах	Договорная цена по договору комиссии	Договорная цена с покупателем продукции	1. Простота расчетов за продукцию. 2. Использование различных схем и форм оплаты	
4. На основании объема паев	Договорная цена с пайщиками в виде дополнительного пая	Стоимость пая, расходы кооператива, уровень рентабельности	1. Освобождение от налогообложения. 2. Возможность использования системы взаимозачетов и бартерных сделок. 3. Увеличение паевого фонда при необходимости для развития кооператива	Ограничение объема закупа продукции (только с пайщиками)

При системах взаиморасчетов кооператива со своими членами на основе поставки продукции по договору комиссии и на основании объема паев члены кооператива сами решают, сколько перечислить в виде паевого взноса на содержание кооператива в зависимости от объема оказанных услуг. И в то же время при данных вариантах налоги минимизируются или льготируются. Причем при расчете с членами кооператива на основании паев кооператив освобождается от налогообложения, так как по законодательству пай кооператива не облагается налогами [3].

В условиях рыночной экономики ценообразование является важнейшим элементом экономического механизма хозяйствования сельскохозяйственной потребительской кооперации. Именно от уровня цены на продукцию во многом зависит финансовая ус-

тойчивость субъектов агропромышленного комплекса, а также уровень жизни на селе.

Анализ основных методов ценообразования [4] позволил выявить их преимущества и недостатки с точки зрения их использования в деятельности потребкооперативов (табл. 3).

Считаем, что для потребительских кооперативов в современных условиях наиболее актуальными и возможными методами ценообразования являются метод надбавки и метод следования за лидером, поскольку отражают специфику деятельности кооперативов.

Простота расчетов делает привлекательным для кооперативов методы надбавки и метод биржевых котировок, где уже определены цены на продукцию. Метод дохода на капитал не учитывает специфику деятельности потребительской кооперации,

поскольку целью кооператива не является получение прибыли, а данный метод направлен на максимизацию прибыли.

Преимуществом метода следования за лидером является стабильность рыночного механизма, но рынок уже поделен между 3-5 крупными организациями.

Метод потребительской оценки с одной стороны ориентирован на спрос, но данный способ потребует дополнительных затрат для анализа рынка и высокий риск получения убытков.

При формировании ценовой политики необходимо учитывать специфику потребкооперации. Цены на продукцию должны обеспечить финансовую устойчивость потребительских кооперативов, но в то

же время должны быть максимально ориентированы на социальные задачи.

Для установления окончательной цены необходимо учитывать также факторы рыночного характера: цены конкурентов на аналогичный товар; уровень платежеспособного спроса; качество товара и его потребительские свойства, деловую репутацию, то есть ценовая политика кооперативных организаций требует гибкости и маневренности.

При определении цены на сельскохозяйственную продукцию, реализуемую потребительским кооперативом, мы предлагаем метод наценки. Процентной наценкой будет являться рентабельность сельскохозяйственной продукции.

Таблица 3. Преимущества и недостатки методов ценообразования

Методы ценообразования	Положительные стороны	Отрицательные стороны
Метод надбавки	Простота	Сложность определения размера наценки. Не учитывает текущего спроса и конкуренции
Метод дохода на капитал	Гарантированная прибыль	Риск снижения спроса на продукцию
Метод потребительской оценки	Ориентирован на спрос	Дополнительные затраты на маркетинговые исследования
Метод биржевых котировок	Простота	Не учитывает специфику деятельности потребкооперации
Метод следования за лидером	Стабильность рыночного механизма в данном секторе	Рынок поделен между крупными организациями

Закупочная цена включает затраты малых форм хозяйствования на производство сельскохозяйственной продукции и необходимый уровень рентабельности. Таким образом, в цену, по которой кооператив реализует продукцию покупателю, включаются закупочная цена, затраты на хранение, транспортные расходы и затраты на экспертизу.

Считаем, что важный этап обоснования исходной цены – определение оптимальной рентабельности, то есть такого уровня прибыли, которая отвечала бы интересам кооператива и была приемлемой для покупателей исходя из потребностей организации

в финансовых ресурсах для развития, материального стимулирования работников, решения социальных проблем в коллективе, кооперативных выплат пайщиков и др.

С учетом специфики деятельности кооперативов предлагается формирование закупочной цены на основе себестоимости при рациональных затратах с учетом необходимого уровня рентабельности потребительских кооперативов.

Расчет размера минимально необходимой прибыли для собственного самофинансирования и расчетной цены произведен в табл. 4.

Таблица 4. Расчет размера минимально необходимой прибыли для собственного самофинансирования, закупочной и договорной цены

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Расчет
	Молоко	Мясо КРС	Свинина	
На развитие производства	160,80	43,20	–	10 % от ОПФ
Резервный фонд	53,50	22,30	12,50	5 % от ЧД
Единый сельскохозяйственный налог	64,20	26,70	15,00	6 % от ЧД
Транспортный налог	5,20			40 руб. за 1 л. с.
Общий размер прибыли, необходимый для самофинансирования	283,70	92,20	27,50	п. 1 + п. 2 + п. 3 + п. 4
Уровень рентабельности, обеспечивающий условие простого воспроизводства, %	1,57	0,28	0,54	п. 5 / п. 11
Кооперативные выплаты пайщикам	320,90	133,70	75,10	30 % от ЧД
Премии работникам	45,00	9,00	5,00	2 % от суммы прибыли
Расчеты по долгам	–	–	–	по факту
Общий размер прибыли для собственного самофинансирования	649,60	234,90	107,60	п. 5 + п. 7 + п. 8 + п. 9
Фактическая себестоимость	18104,30	32685,10	5076,10	по факту
Необходимый уровень рентабельности, %	3,59	0,72	2,12	п. 10 / п. 11
Фактическая себестоимость 1 центнера	1,23	15,79	14,50	по факту
Расчетная цена 1 центнера	1,28	15,90	14,81	п. 13 * п. 12
Договорная цена 1 центнера	По договоренности сторон			
Рыночная цена 1 центнера	1,37	16,50	15,30	по факту

Результаты расчетов показали, что расчетная цена за 1 центнер молока должна составить 1,28 тыс. руб. при необходимом уровне рентабельности 3,59 %. При этом большую часть в сумме прибыли для собственного самофинансирования составляют кооперативные выплаты. То есть основная часть прибыли будет направлена на поддержку своих пайщиков, что говорит о социальной значимости работы потребительской кооперации.

Сравнительный анализ расчетной и рыночной цены позволит выбрать наиболее эффективный и приемлемый уровень договорной цены. При определении необходимого уровня рентабельности учитывается специфика каналов распределения прибыли и системы налогообложения потребительских кооперативов. Кроме того, предложенная методика позволяет использовать различные варианты определения закупочных цен с учетом фактических и плановых объемов производства, затрат, системы налогообложения, необходимых уровней рентабельности.

В целом можно сделать вывод, что развитие кооперативного сектора является одним из направлений

преодоления кризисных явлений в АПК. Главная задача сельскохозяйственных потребительских кооперативов как социально ориентированной формы хозяйствования – оптимальное сочетание экономических интересов всех ее участников с повышением эффективности производства и реализации сельскохозяйственной продукции.

Библиографические ссылки

1. Налоговый кодекс Российской Федерации : Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.07.2012). – Ч. 2.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации : Федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 07.02.2011). – Ч. 2.
3. Санникова А. Г., Сапогова С. В. Экономические взаимоотношения между участниками сельскохозяйственного потребительского кооператива // Вестник ИжГТУ. – 2012. – № 1. – С. 47–50.
4. Семин А. Н. Экономический механизм хозяйствования в АПК : учеб. пособие. – Екатеринбург : Изд-во УралГСХА, 2001. – 346 с.

A. G. Sannikova, Tchaikovsky Technology Institute (branch) of Kalashnikov Izhevsk State Technical University
S. V. Sapogova, PhD in Economics, Tchaikovsky Technology Institute (branch) of Kalashnikov Izhevsk State Technical University

Improvement of Economic Mechanism of Managing the Agricultural Consumer Cooperation

The paper considers such elements of the economic mechanism as planning the economic activity; financing and crediting; taxation system; economic relationship between participants of a cooperative; and pricing.

Key words: planning, taxation, mutual settlement, pricing.

УДК 330.341

В. А. Синютина, кандидат экономических наук, доцент, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

Е. В. Хисамутдинова, соискатель, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

МЕТОДЫ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ СОВОКУПНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА В МАШИНОСТРОЕНИИ

Рассматривается процесс формирования совокупного инновационного продукта в инновационных кластерах машиностроения. Предлагается вариант стоимостной оценки с применением затратного метода в комплексе с методом экспертных оценок.

Ключевые слова: инновационный кластер, совокупный инновационный продукт, затратный метод, метод экспертных оценок.

Для определения стоимости инновационного продукта необходимо рассмотреть предпосылки (этапы) формирования этой категории в экономической литературе. Американский экономист Ф. Янсен рассматривал инновации «в качестве магистрального пути, обеспечивающего постоянный рост и процветание компании» [1, с. 21]. Среди инноваций, посредством которых увеличивается конечная ценность для потребителей, он выделяет новую технологию (Т), новые приложения в форме новых товаров и услуг (А), формирование новых

рынков (М) и(или) введение новых организационных форм (О).

На современном этапе развития экономической мысли модель ТАМО усложняется путем добавления новых элементов. Так, в работе «Инновационный мультипликатор и экономический рост» [2] авторы предлагают включить элемент «социальные инновации» (S), так как рост благосостояния населения является важнейшим условием увеличения совокупного спроса и, как следствие, совокупного предложения в экономике. В результате модель ТАМО трансфор-